ББК 88.5
УДК 316.5
С69

С69 Социальная психология. 7-е изд. / Под ред. С. Московичи. — СПб.: Питер, 2007. — 592 с.: ил. — (Серия «Мастера психологии»).

ISBN 5-94723-126-3

Серж Московичи — сторонник интеграционного подхода в психологии. Именно поэтому в данном издании им собраны статьи исследователей из разных страи, посвященные проблемам социальной психологии. Разнообразие представленных точек зрения позволяет выделить для обсуждения темы, актуальные сегодня (конформизм, влияние культуры, общества на поведение и установки человека и др.), и дает читателю возможность сформировать собственный взгляд на решение многих проблем.

Книга адресована психологам, студентам, обучающимся по специальности «Психология», а также всем, кто интересуется вопросами социальной психологии.

ББК 88.5
УДК 316.5

ISBN 2 13 049623 7 (франц.)
ISBN 5-94723-126-3

Оглавление

Предисловие **13**

Введение. Область социальной психологии **18**

А. Что такое социальная психология? 18

Б. Социально-психологический подход 20

В. Различные интересующие нас теории 26

Г. Методы проверки теорий и наблюдения над фактами действительности 29

Д. План предлагаемого учебника 34

Часть I. Влияние и изменение установок

Глава 1. Конформизм и подчинение **38**

Социальное влияние: общий обзор 38

Конформизм 38

Подчинение 39

Сходства и различия 39

А. Конформизм 40

Первые исследования конформизма 41

Информационное и нормативное влияние 43

Информационное влияние 43

Нормативное влияние 44

Нормативно-информационное влияние и социальная поддержка 45

Другие точки зрения на влияние большинства 47

Точка зрения конфликта 47

Точка зрения когнитивного процесса 48

Точка зрения социальной категоризации 49

Роль индивидуальных различий 49

Б. Подчинение 52

Исследования Милгрэма 52

Пространственная близость жертвы 53

Источник власти авторитета 53

Влияние группы 54

Дальнейшие исследования подчинения 54

Объяснения подчинения 56

В. Конформизм и подчинение — это хорошо или плохо? 58

Глава 2. Инновация и влияние меньшинства **61**

А. Введение 61

Б. Отличительные черты инновации 65

В. Инновация и порождение конфликтов 69

Г. Стили поведения меньшинства 74

Д. Что способствует и что мешает влиянию меньшинства? 80

Е. Влияние меньшинства и социальные нормы 90

Ж. Заключение . . . 96
Глава 3. Изменение установок . . . 100
А. Введение . . . 100
а. Проблема природы социальных установок . . . 101
б. Факторы, способствующие изменению социальных установок . . . 102
Б. Источник . . . 104
а. Надежность источника . . . 105
в. Привлекательность источника . . . 109
в. Ограничения влияния факторов, связанных с источником . . . 111
г. Факторы источника на различных этапах процесса изменения . . . 112
В. Сообщение . . . 114
а. Форма сообщения . . . 114
б. Содержание сообщения . . . 116
в. Факторы сообщения на этапах процесса изменения . . . 124
Г. Реципиент . . . 126
а. Устойчивые состояния или диспозиции реципиента . . . 126
б. Временные состояния и диспозиции реципиента . . . 129
в. Особенности реципиента на этапах изменения мнения . . . 139
Д. Изменение установки — это реальность или иллюзия? . . . 140
Е. Вместо заключения . . . 144
а. Факторы изменения установок . . . 144
б. Теории изменения установки . . . 145
в. О природе аттитюдов . . . 147
Глава 4. Внешнее подражание и внутренняя перестройка (конверсия) . . . 150
А. Пределы конформности . . . 151
а. Внутренний или внешний характер явления . . . 151
б. Против всякой очевидности . . . 153
в. Вызывать недовольство или потворствовать . . . 156
Б. Лояльность (потворство) и инновация . . . 157
а. Вторичные эффекты влияния меньшинства . . . 157
б. Влияние большинства и влияние меньшинства . . . 160
В. Конверсия: скрытое влияние и косвенное влияние . . . 161
а. Эффект последействия, вызываемый влиянием меньшинства . . . 161
б. Подтверждение . . . 164
Г. Путь к объяснению: идентификация с меньшинством невозможна . . . 166
а. Боязнь оказаться не таким, как все . . . 166
б. Снятие сопротивления идентификации с меньшинством: сенсорная депривация . . . 168
в. Близость меньшинства . . . 170
г. Задержанное влияние (влияние замедленного действия) . . . 172
Д. Эпилог . . . 176

Часть II. Индивиды и группы

Глава 5. Избирательные отношения . . . 180
А. Влечение, его фильтры и последствия . . . 180
а. Понятия и подходы . . . 180

б. Социологические предпосылки: поле возможных кандидатов 182
в. Примат сходства ... 184
г. Набор моделей ... 185
г. Общение и его стили ... 190
Б. Дружеские отношения ... 192
а. С давних времен до наших дней ... 192
б. Представления о дружбе и ее содержании ... 193
в. Круг друзей ... 194
г. Дружба как ценность ... 196
д. Интимные переживания ... 196
В. Любовные отношения ... 197
а. Аттитюды, типы, язык любви ... 198
б. Как влюбляются ... 200
в. Формы обмена и коммуникации ... 202
г. Аспекты жизни пар и возможные превратности в их отношениях ... 203
Любовь и дружба. Достижения и перспективы ... 205

Глава 6. Креативность групп ... 207
А. Введение ... 207
Б. Специфические групповые эффекты ... 208
а. Группа способствует изменению ... 208
б. Группа способствует принятию риска ... 209
в. Разнородный состав (гетерогенность) группы и креативность 209
В. Стиль лидерства и креативность ... 210
Г. Активное меньшинство и креативность групп ... 212
Д. Задачи и креативность групп ... 215
а. Адекватность модели задания коммуникационной сети ... 215
б. Адекватность сущности задачи структуре группы ... 215
в. Адекватность сущности задания социальной структуре ... 217
г. Адекватность представления заданий сущности задания ... 217
Е. Оценка, соревнование и креативность групп ... 219
Ж. Методы и приемы креативности в группе ... 221
а. Мозговой штурм (брейнсторминг) и методики, производные от него ... 221
б. Синектика ... 223
в. Морфологический анализ ... 224
г. «Клинические» методы ... 225
З. Выводы ... 225

Глава 7. Групповые решения ... 227
А. Решения индивидов и решения групп ... 227
а. Мы все — члены какой-нибудь группы ... 227
б. Решения индивидуальные и решения коллективные ... 228
в. Групповое мышление ... 229
Б. Дилемма: изменять или не изменять ... 230
а. Эффект нормализации и эффект поляризации ... 230
б. Феномен поляризации ... 232

В. Решения, дискуссии и изменение установок ... 235
Г. Что способствует и что препятствует конфликтам в группе? ... 238
а. Формальные и неформальные отношения ... 238
б. Иерархия ... 239
Д. Заключение ... 240

Глава 8. Групповые процессы и суды присяжных: США и Франция ... 242
А. Исторический контекст ... 243
Б. Сторонники и противники суда присяжных ... 245
В. Как принимаются решения в судах присяжных ... 247
а. Элементы принятия правильного решения ... 248
б. Опасность конформизма ... 249
в. Вклад меньшинства ... 250
г. Проблема различий статуса ... 251
д. Судьи или присяжные? ... 254
е. Форма жюри присяжных ... 256
ж. Вопрос о числе присяжных ... 257
з. Роль единодушия ... 258
Г. Инструмент демократического правосудия ... 261

Глава 9. Отношения между группами ... 265
А. Введение ... 265
Б. Усиление контраста при восприятии ... 266
В. Экспериментальное исследование социальных стереотипов ... 266
Г. Пересечение различных видов категориальной принадлежности ... 269
Д. Гипотеза ковариации ... 272
Е. Модель прототипов ... 273
Ж. Структурная асимметрия в межгрупповом восприятии ... 276
З. Категоризация по действиям ... 277
И. Социальная идентичность и социальная несравнимость ... 279
К. Конфликты и переговоры между группами ... 281
Л. Перспектива ... 283

Часть III. Мышление и жизнь общества

Глава 10. Эпистемология здравого смысла ... 290
А. Введение ... 290
а. Инсценировка проблемы ... 290
б. Анализ проблемы ... 293
Б. От эффекта ореола (галоэффекта) — к понятию имплицитной теории личности ... 295
а. Восприятие лица человека и отношения между приписываемыми характеристиками ... 295
б. Модель целостности ... 296
в. Впечатление: цель или средство? ... 298
г. В поисках структуры впечатления ... 298
д. Человек: совокупность черт или тип? ... 300
В. От описания процессов — к их объяснению ... 303
а. Имплицитные теории и научение ... 303

б. Когнитивная модель 304
Г. От социального понятия «личность» — к его представлению 306
а. История понятия «личность» 306
б. Социальное представление «другого» 307
Д. Модели социального представления о личности в действии 309
а. Имплицитные теории и специалисты по теории личности 309
б. Диахроническое исследование представлений об идеальной личности 312
в. От интеллекта — к креативности 313
г. Наивная морфопсихология и представление о теле 315
д. Физиономия, религия и иконография 317
Ж. Заключение 318

Глава 11. Теория атрибуции 319
Введение 319
Теории каузальной атрибуции 320
Теория умозаключения о соответствии 320
А. Ковариация и конфигурация 322
Б. Фундаментальные вопросы, которые встают при исследовании атрибуции 327
Природа каузальной атрибуции 327
Побуждение к каузальной атрибуции 329
Ошибки и предубеждения в процессе атрибуции 330
Процесс каузальной атрибуции 336
Функции и последствия каузальной атрибуции 338
Последствия атрибуции 339
Резюме и выводы 341

Глава 12. Верования, убеждения и идеологии. Системы представлений, обработка социальной информации, когнитивные механизмы 342
А. Верования, убеждения и идеология 345
а. Адорно и «авторитарная личность»: психологическая система 345
б. Рокич и «догматизм»: психологическая система и социологическая система 347
в. «Идеологическая ортодоксальность»: психосоциальная система 352
Б. Верования, убеждения и идеология 359
а. Вера в «справедливость мира» 359
б. Обработка данных и гипотеза вмешательства когнитивного «фильтра» 365
В. Верования, убеждения и идеология 367
а. Возвращение понятия «верование, убеждение» в общий научный словарь 368
б. Понятие «верование, убеждение» и социальная психология 368
в. Условия формирования социокультурных убеждений и их соотнесенность с минимальными когнитивными моделями 369

Глава 13. Социальное представление: феномены, концепт и теория 372
Введение 372

А. От репрезентативных феноменов — к понятию социального представления . . . 373
Понятие социального представления . . . 375
Б. Элементы, необходимые для охвата понятия «социальное представление» . . . 377
От факта представления... . . . 377
...к построению социального представления . . . 380
В. Конструировать реальность, воплощать мысль . . . 382
а. Объективация: социальное в представлении . . . 382
б. Внедрение: представление в социальном . . . 386
Заключение . . . 394

Глава 14. Социальные представления . . . 395
А. Социальные представления: введение . . . 395
Б. Природа и разновидности социальных представлений . . . 398
а. Социальное представление о здоровом и болезненном состоянии человеческого тела . . . 398
б. Социальное представление о психических заболеваниях . . . 400
в. Социальные представления о детях и о детстве . . . 400
г. Социальные представления о профессиональной жизни . . . 401
В. Социальные представления: мысли и действия . . . 402
Г. Здравый смысл, объяснения и представления . . . 403

Глава 15. Стили поведения и социальные представления о них . . . 406
Введение . . . 406
Стили поведения: стойкость . . . 407
Интенсивность конфликта . . . 411
Восприятие сквозь призму общепринятых условностей: психологизация . . . 416
Прозелитизм: конфликт как стратегия влияния . . . 421
Заключение . . . 426

Глава 16. Язык и коммуникация . . . 429
Введение . . . 429
А. Язык и социальная ситуация . . . 431
а. Степени свободы говорящего . . . 431
б. Степень владения языком . . . 433
в. Другие параметры социальной ситуации . . . 435
г. Заключение . . . 436
Б. Речь и жест . . . 437
а. Язык тела? . . . 437
б. Общаться, не видя друг друга . . . 438
в. Эксперимент с ограничением движений . . . 439
г. Эффект общей активации? . . . 442
д. Плотность словесного обмена . . . 443
е. Жесты и вербальная компетентность . . . 444
ж. Заключение . . . 446
В. Жесты, представление и коммуникация . . . 446
а. Аналогическая деятельность и представление . . . 447

б. Декодирование и представление ... 449
в. Жесты и декодирование ... 451
г. Стили речи ... 453
д. Стили языка жестов ... 455
е. Модель вербально-жестовых стилей ... 456
ж. Заключение ... 458

Часть IV. Социальная психология и социальные проблемы

Глава 17. Расизм, предрассудки и дискриминация ... 462
А. Введение ... 462
Б. Подход к проблеме со стороны личностных особенностей ... 466
В. Личность и поиски козла отпущения ... 470
Г. Современный правый авторитаризм ... 473
Д. Авторитаризм и Национальный фронт ... 475
Е. Стереотип и дискриминация ... 477
Ж. Идеологические дилеммы современного расизма ... 482

Глава 18. Высказывания и убеждение ... 487
А. Субъект языка и язык субъекта ... 488
Б. Эмиттеры (отправители), получатели и сообщения ... 493
а. Отправители и получатели ... 493
б. Сообщение и риторика ... 497
в. Собеседники и язык ... 500
В. Социально-психологическая прагматическая перспектива коммуникации ... 503
а. Язык — прагматический инструмент ... 504
б. Когнитивный субъект: субъект социальный ... 509
в. Социальный субъект: стратег, имеющий прагматические компетентность и цели ... 510
г. Коммуникация: соглашение ... 513
Заключение ... 514

Глава 19. Массовые коммуникации ... 516
А. Общественное мнение, информация, развлечения ... 518
а. Публика и общественное мнение ... 518
б. Информация и общественное мнение ... 519
Б. Дифференциация ролей ... 521
а. Искусство беседы ... 521
б. Множественность ролей ... 522
В. Индивид ... 525
Г. Коммуникация как социокогнитивная система ... 528
а. Общая распространенность ... 529
б. Распространение ... 529
в. Пропаганда ... 530
г. Слухи ... 531
Д. Массовая коммуникация и социальные представления ... 533

Глава 20. Массы, толпа, плотность ... 536

А. Век психологии толпы 536
Б. Повседневный опыт толпы и «массификации» 538
В. Психология масс, толпы и плотности концентрации 539
а. Категории и параметры сообщества 539
б. Массы и толпа в психологических теориях и исследованиях 544
в. Опыт плотности концентрации людей 551
Г. Единичное и множественное 561

Глава 21. От науки — к здравому смыслу 564
А. Функционирование науки и механизм здравого смысла 564
Б. Здравый смысл: знание из первоисточника и знание из вторых рук . . . 566
В. Люди, для которых наука — скрипка Энгра 571
Г. Переработка науки в здравый смысл 575
Д. Информативное и репрезентативное мышление 583
Е. Приписать реальность 585
Ж. Заключение: мышление как окружающая среда 589

Предисловие

Социальная психология сегодня — это динамично развивающаяся область, особое значение которой обеспечивает ей роль фундаментального знания в психологической науке. Сам предмет исследования социальных психологов — отношения человека с миром, повседневная жизнь, различные формы социального поведения — привлекает к социальной психологии все большее внимание ученых самых разных специальностей.

Задача любого предисловия — показать отличия представляемой книги от иных изданий в той же области. В данном случае это не представляет особых затруднений, поскольку — в отличие от большинства известных в России работ, отражающих американские подходы к социальной психологии, — речь идет прежде всего о европейской традиции.

Социальная психология как самостоятельная научная дисциплина возникает именно в европейском культурном и историческом контексте. Судьбы социальной психологии во многом созвучны истории психологической науки в целом. Европейскую родину сменила заокеанская эмиграция, и имена великих психологов стали украшением американской науки. Интеллектуальная эмиграция из Европы и, соответственно, ее интеллектуальные потери были огромны. Впрочем, говорить о потерях не вполне корректно (и не только потому, что были, возможно, спасены человеческие жизни) — казалось бы, наука не знает границ, и мы вправе гордиться нашими общими достижениями так же, например, как американцы в свое время восхищались работами Павлова.

В начале 70-х гг. XX в. Серж Московичи называл европейские страны «слаборазвитыми» в области социальной психологии. В первом французском учебнике по социальной психологии, который вышел в 1963 г., признается, что современная социальная психология фактически является американской наукой. Из всей психологии именно в области социальной психологии существование «границ науки» оказалось особенно явным. Когда Росс и Нисбетт в предисловии к русскому изданию своей замечательной книги «Человек и ситуация» (1999) пишут об отличительных чертах американской психологии, они прежде всего говорят о доминировании традиции, ориентированной на изучение индивидуально-психологических особенностей, в ущерб исследованию коллективных феноменов: фактически речь идет об экспериментальных исследованиях, сосредоточенных на реакциях «одиночных испытуемых либо групп, составленных из незнакомых ранее людей, действующих вне социального контекста». К тому же большинство экспериментальных исследований, хотя и позволило выявить наличие тех или иных феноменов и описать их, даже не ставило своей целью теоретическое обоснование полученных фактов. Тем самым увлечение экспериментальными исследованиями, позволившее в свое время превратить социальную психологию в эмпирическую науку, приводит к замыканию социальной психологии в стенах исследовательских лабораторий, усиливает ее отрыв от реальной жизни и ограничивает возможности ее практического применения узкими рекомендациями прагматического характера.

Дух времени, атмосфера перемен, движение «по направлению к жизни», захватившие психологию в 1960-е гг., не обошли и социальную психологию. Крах ценностей и идеалов прошлого, интеллектуальный поиск, оживление философской мысли, влияние экзистенциально ориентированных литераторов и многое другое приводят к критическому осмыслению, казалось бы, устоявшихся представлений в социальных науках. В социальной психологии знаковым становится выход сборника работ западноевропейских ученых «Контекст социальной психологии: критическая оценка» (1972). Безусловно, еще должно пройти время, прежде чем можно будет более точно оценить характер собственно европейской традиции и ее достижений, универсальности ее представлений или, по крайней мере, степени их релевантности разнообразию современных культур. Очевидно одно — современная европейская социальная психология в гораздо большей мере приближается к реальной сегодняшней жизни людей, пытаясь соединить строгость эмпирических исследований с широтой взгляда и охватом реалий нашего существования. Европейский человек — человек корней и традиций, его поведение не может быть однозначно «выведено» из его индивидуально-психологических особенностей, без учета социального контекста его существования. В этом смысле российская культура — при всем ее своеобразии — также культура контекста, традиции, социально направленной ментальности, что не может игнорироваться социально-психологической наукой.

Эти слова о европейской традиции в социальной психологии совсем не случайны, хотя представляемое издание включает работы и заокеанских коллег. На общий характер книги оказал бесспорное влияние ее составитель Серж Московичи. В одной из своих работ в данном сборнике он пишет о том, что обыденное знание, здравый смысл, интегрируя научное знание, осуществляет своего рода персонификацию знаний и феноменов — теория и наука «связываются с именем человека, ставшего ее символом: психоанализ связывают с Фрейдом, теорию относительности — с Эйнштейном, условные рефлексы — с Павловым и т. д.» (с. 573). Подобно этому и для ученых тоже существуют имена, прочно ассоциирующиеся с теми или иными направлениями в науке. Думаю, что не сильно ошибусь, утверждая, что сегодня для нас европейская социальная психология во многом «персонифицирована» именем Сержа Московичи.

Серж Московичи — лидер европейской психологии, один из тех, кто создал новую европейскую психологию, освободив ее от гегемонии американской социальной психологии. Решающую роль в создании основ нового подхода сыграли его три фундаментальных открытия. Это прежде всего (и может быть, наиболее известная) его теория «социальных представлений», затем — теория «социального влияния меньшинства» и, наконец, теория социального консенсуса и коллективных решений. Для всех этих трех направлений исследований, которые очень влиятельны в европейской психологии, характерно внимание к фактору социальных изменений и тому влиянию, которое оказывают на людей социальные параметры.

Московичи родился в 1925 г. в Румынии, в еврейской семье. С ранних лет много путешествовал с отцом, занимавшимся торговлей. В период оккупации Румынии Гитлером счастливо избежал погромов, но вместе с другими молодыми людьми своего возраста был приговорен к принудительным работам. Выжил в концентрационном лагере, читая Спинозу и Декарта. После освобождения в августе 1944,

учится и путешествует — Палестина, Германия, Австрия, Италия. Изучает психологию в Сорбонне, работает, проводит долгие парижские ночи в компании поэтов и интеллектуалов. В 1960-х заканчивает свое обучение в американских университетах Стэнфорда и Принстона.

Серж Московичи — европеец, и отнюдь не только по происхождению. Его собственная жизнь неотделима от контекста существования Европы того времени. Еще мальчиком оказавшись в концентрационном лагере, он разделил опыт Виктора Франкла, Бруно Беттельхайма, Конрада Лоренца и других европейских интеллектуалов; и не просто разделил судьбу, но именно опыт выживания, преодоления, интеллектуального сопротивления.

Социальные психологи — часть той матрицы, которую они изучают, утверждает Московичи. За этим, в общем, довольно тривиальным высказыванием — честность и мужество ученого, осознающего собственные ограничения, навеянные духом времени. История психологии учит нас тому, что распространение и оценка тех или иных идей, особенно связанных с представлениями о природе человека и его социальном существовании, находятся в зависимости не только от их научной обоснованности и доказанности, но и от фактора социальной желательности. Не психологи (не знаю, к сожалению или к счастью) задают идеалы человеческого существования и человеческих отношений, но мы неизбежно, в той или иной мере служим им. Когда психологи первых поколений работали на улучшение адаптации людей к окружающему миру — принимали ли они пациентов в психоаналитических кабинетах, создавали ли программы модификации поведения или повышения эффективности учебно-воспитательного процесса в школах — они исходили из представлений своего времени, в соответствии с которыми критерии «успешности» человека имели по преимуществу социальный характер и выводились из его социального положения, которое, осознанно или неосознанно, служило индикатором его адаптированности к системе, интегрированности в нее, в конечном счете — его социальной компетентности. Когда сегодня мы связываем идеалы человеческого существования с его подлинностью, соответствием человека «самому себе», настойчиво говорим о приоритете внутренних критериев успешности человека над внешними — мы также отражаем представления своего времени.

Но рассуждения о «матрице» нашего существования — это и осознание нашей связи со временем. Такое осознание не только накладывает свой отпечаток, как принято говорить; именно оно — то единственное, что дает социальным психологам возможность понимать и описывать окружающий мир. «Новая» социальная психология не может рождаться в закрытых кабинетах ученых, современных «башнях из слоновой кости». Сегодня уже трудно представить себе, что когда-то в социальных науках дискутировался вопрос о праве исследователя на собственную активную позицию в изучаемом им контексте, которая, по мнению ее противников, могла вести к утрате «объективности». В современной социальной психологии, безусловно, начинают доминировать исследования «активной науки». История именно социальной психологии, пожалуй, более всего убеждает нас в необходимости видеть и ощущать жизнь, быть открытыми ей, ибо только она и может быть источником видения новых феноменов.

Сказанное в полной мере относится к Сержу Московичи, личный опыт которого, «многообразие форм бытия» привели его к возможности нового взгляда на

психологию, открытиям новой реальности ее исследований, а не просто обычному критическому пересмотру и дополнению известных положений.

Итак, вернемся к книге Московичи.

Широкое понимание предмета социальной психологии как части человекознания, обращенной к описанию отношений человека с окружающим миром, обусловило и широкий масштаб содержания предлагаемого издания.

В представленной книге каждый из читающих может найти то, что отвечает его интересам. Преимущество тематического сборника — в возможности целенаправленного выбора интересующего материала. В издании отчетливо доминируют европейцы — лишь две главы написаны американцами (одна из них посвящена классической проблеме конформизма, другая — сравнению отдельных аспектов судопроизводства в США и Франции). Основной состав авторов сборника интернационален — ученые из Франции, Великобритании, Германии, Бельгии и других стран.

В отличие от большинства известных нам американских изданий «Социальная психология», составленная Сержем Московичи, — это академическое издание, подготовленное университетскими профессорами и учеными. Отмечая это, я надеюсь не оттолкнуть, но, напротив, привлечь внимание профессионалов к данной книге. Не секрет, что требование занимательности зачастую превращается в требование простоты изложения. По моему мнению, упрощая научные тексты, мы не только зачастую неосознанно приносим в жертву содержание мысли, но и приучаем читателя к несложной умственной работе, так что необходимость собственных интеллектуальных усилий кажется ему уже излишеством, вызванным просчетами автора, неспособного обеспечить легкость и занимательность изложения. Более того, я убеждена, что взятые нами самими на себя обязательства простоты и легкости изложения незаметно для нас приводят к упрощению нашей собственной интеллектуальной мысли, снижению уровня нашей собственной интеллектуальной работы.

Не хотела бы, чтобы эти слова были расценены как призыв к «наукообразности». Есть наука, и есть наукообразность. Перед вами научная книга, предназначенная для профессионалов, и не ищите в ней готовых рецептов решения простых жизненных проблем. Конечно, когда книга является результатом работы коллектива авторов, она неизбежно отражает некоторое разнообразие стилей изложения. Однако в любом случае это строгое изложение фактов, описание феноменов, экспериментов, их интерпретации, которые обладают значительным эвристическим потенциалом, стимулирующим исследовательскую мысль.

Помимо введения, заслуживающего особого внимания, поскольку оно написано самим Сержем Московичи и фактически затрагивает фундаментальные проблемы социальной психологии, книга включает в себя четыре раздела. Первый раздел, посвященный проблемам влияния и изменения установок, помимо описания классических тем социальной психологии, содержит менее известный отечественным специалистам материал, как например проблема влияния меньшинства, напомню, считающаяся одним из важнейших фундаментальных открытий, принадлежащих Сержу Московичи. Второй, также довольно «классический» раздел, описывает проблематику индивидов и групп, в котором обращают на себя внимание работы, посвященные креативности групп и групповому решению. Третий раздел отражает относительно недавнюю проблематику социальной психоло-

гии — проблемы социального познания и социальных представлений. В последнем разделе, посвященном социальной психологии и социальным проблемам, хотелось бы привлечь особое внимание к последней главе, написанной самим Московичи в соавторстве с коллегой, о психологии здравого смысла. Обыденная психология, психология здравого смысла уже давно привлекает внимание ученых. И давно понятно, что это не просто наивная, изобилующая заблуждениями «психология второго сорта», но важнейшая реальность, во многом определяющая жизнь как отдельного человека, так и общества в целом. Не могу удержаться и не процитировать авторов: «...В то время как в науке существует тенденция к преобладанию описательной составляющей, самой близкой к наблюдению, в знании здравого смысла господствует составляющая объясняющая, самая далекая от него. Но именно она доходит прямо до сердца человека» (с. 577). Действительно, потребность находить всему удовлетворяющие объяснения является одной из характерных черт обыденной психологии. Но это же высказывание напоминает нам, что первейшая задача науки — строгость описаний.

Мне кажется, что благодаря многим исследованиям и работам, помещенным в представляемой книге «Социальная психология», подготовленной Сержем Московичи, мы получаем образец того, как это надо делать.

Наталия Гришина,
доктор психологических наук

ВВЕДЕНИЕ

Область социальной психологии

Серж Московичи
(Serge Moscovici)

А. Что такое социальная психология?

а

Все было бы проще, если бы можно было без всяких колебаний сказать: существует индивид и существует общество. Конечно, вам повторяли это не один, а тысячу раз, и вам кажется, что вы не только понимаете, но даже наглядно представляете себе, что подразумевается под этими словами. Мы все принимаем как нечто само собой разумеющееся раздельное рассмотрение этих двух терминов, мы соглашаемся с тем, что каждый из них обладает самостоятельностью и что каждому из них соответствует собственная реальность. Это означает, что мы можем знать один из них, не зная другого, как если бы это были два мира, чуждые друг другу. Возможность такой точки зрения бесспорна, так же как и того разграничения, которое она поддерживает: индивид сводится к своему организму, а общество представлено через свои институты и аппараты. Другими словами, с одной стороны — единичность, уникальность, с другой — множество, коллектив. И эта точка зрения приводит к результату, к которому мы давно привыкли: к соглашению о разграничении, в соответствии с которым индивид относится к сфере психологии, а общество — к сфере экономики или социологии. Этот вывод часто формулируется более конкретно: психоанализ занимается индивидом, а марксизм — обществом, договоренность помогает внести ясность в представления и эффективно способствует мирному сосуществованию наук и теорий.

Разграничение, которое я только что описал и на котором нет необходимости останавливаться, поскольку оно вам хорошо знакомо, следует определенной логике. Оно соответствует действительности в ее крайних проявлениях. Но общеизвестно, что индивид существует только в обществе, в сетке общественных связей, а общество состоит из разнообразных индивидов, подобно тому как множество атомов составляют мельчайшую частицу вещества. Более того, мы вправе отметить, что в каждом индивиде живет некое сообщество реальных или воображаемых персонажей: героев, которыми данный индивид восхищается, его друзей и врагов, братьев и родственников, с которыми он постоянно ведет внутренний диалог и с которыми ему неизбежно приходится поддерживать отношения. Следовательно, когда говорят: существует, с одной стороны, индивид, а с другой — общество, то оставляют в стороне опыт, имеющийся почти у каждого.

Вы вполне справедливо укажете мне, что это не очень важно. Всякий анализ и всякое объяснение требуют абстрагирования. Это делается постоянно в эконо-

мике, когда говорят о рынке отдельно от власти, или же в психологии, когда мышление описывается отдельно от эмоций. Да, конечно. Но такое разделение задает определенную точку зрения. Оно фактически скрывает первичную реальность, инвариант существования, отражение которого обнаруживается повсюду, а именно противостояние индивида и общества, война, которую регулярно ведут друг с другом с незапамятных времен личное и общественное. Этот конфликт, разумеется, не исключает ни временной гармонии, ни длительных периодов примирения. Если социальная психология имеет право на существование как самостоятельная наука со своим собственным, присущим только ей лейтмотивом, то именно здесь мы его находим. Всякая зрелая наука стремится ответить с помощью исследований, проводимых в конкретных областях, на один из острых, насущных вопросов, который задают себе люди. Физика — на вопрос, что такое материя или что такое движение; биология — на вопрос, что такое наследственность или как возникла жизнь; космология — на вопрос, каково происхождение Вселенной. И так далее. Точно так же и социальная психология — по крайней мере, таково мое мнение — и прежде, и теперь занимается одной-единственной проблемой: почему существует конфликт между индивидом и обществом? Ни одна другая наука не подходит к этому вопросу так близко и непосредственно, ни одну науку этот вопрос не затрагивает так глубоко. Те науки, которые обращаются к этому вопросу, сближаются с социальной психологией. Это произошло с психоанализом, когда он стал интересоваться феноменом масс. Так обстоит дело и с исторической наукой, когда она изучает феномен менталитета. Обратное также справедливо. Каждый раз, когда социальная психология забывает об этой проблеме и изучает параллельно то общественное, то индивидуальное — как это происходит в настоящее время в Соединенных Штатах, — она утрачивает свою индивидуальность. Тем самым она превращается в бесполезный придаток другой науки.

б

Итак, вот первая формулировка: *социальная психология — это наука, изучающая конфликт между индивидом и обществом*. Можно добавить: конфликт общества снаружи и общества внутри. Примеров подобных конфликтов немало: это сопротивление давлению конформистов, составляющих большинство; это противостояние лидера и группы; это отклонение от ортодоксальности; это споры внутри одной группы с целью прийти к общему решению; это поглощение индивида массой и пр. До сих пор мы рассматривали вопрос в самом широком диапазоне. Теперь надо его сузить, чтобы описать и наиболее точно определить область социальной психологии. Короче говоря, выделив круг проблем, которые она поднимает, рассмотрим явления, которыми она занимается. Или, вернее, те явления, которыми занимаются социальные психологи, когда они выходят в поле или скрываются в своих лабораториях. Одним словом: что является предметом социальной психологии?

Как вы понимаете, единодушия в этом вопросе нет. Но я думаю, что сегодня, когда бихевиоризм уже сдает свои позиции, число тех, кто согласился бы с определением социальной психологии, данным мною в 1970 г., было бы гораздо больше. Тогда я писал: «Я предлагаю рассматривать в качестве главного предмета исследования, характерного исключительно для психосоциологии, все явления, относящиеся *к идеологии коммуникации*, с точки зрения их генезиса, структуры

и функций»[1]. Что касается первых, то общеизвестно, что они представляют собой системы представлений и аттитюдов. К ним относятся все привычные явления социальных или расовых предрассудков, стереотипы, верования и т. п. Объединяет их то, что они выражают те социальные представления, которые индивиды и группы создают для себя, чтобы действовать и общаться. Совершенно очевидно, что именно такие представления формируют ту полуфизическую, полувоображаемую реальность, какой и является социальная реальность.

Что касается феноменов социальной коммуникации, то за ними кроется обмен речевыми и неречевыми сообщениями (изображения, жесты и т. д.), происходящий между индивидами и группами. Речь идет о средствах, используемых для передачи некой информации и воздействия на других людей. Я намеренно употребляю общее понятие «социальная коммуникация», чтобы показать, что оно включает как явления массовой коммуникации, коллективного влияния (пропаганда, реклама и др.) и чисто языковые процессы, так и факты семантики. Оно касается, таким образом, знаков, циркулирующих в обществе, семиологии, которая, по словам самого Соссюра, «составляет часть социальной психологии, а следовательно, общей психологии»[2]. Это сближение напрашивается само собой, ибо, согласно справедливому замечанию Мунэна, «намерение общения» — это «критерий семиологического сообщения»[3].

Теперь мы имеем уже вторую формулировку: *социальная психология — это наука о явлениях идеологии* (когнитивные явления и социальные представления) *и коммуникативных феноменах*. Все это — на различных уровнях (Doise, 1982) человеческих отношений: отношений между индивидами, между индивидами и группами и между группами. Для каждого из этих явлений мы имеем более или менее развитую совокупность знаний, теорий, опыта. Все вместе они позволяют нам понять высшую психическую деятельность и некоторые психические аспекты социальной жизни групп.

Б. Социально-психологический подход

а

Поняв содержание науки, хочется также определить, в чем ее специфика, т. е. что отличает ее от других наук. Это очень трудный вопрос, на который невозможно дать полностью удовлетворяющий ответ. Всякий ответ к тому же имеет несколько искусственный характер. Несомненно одно: нет четкой границы, которая отделяла бы социальную психологию от других областей психологии, таких как детская психология, клиническая психология или даже так называемая общая психология. Также нет четкой границы между социальной психологией и антропологией. Все эти науки в значительной мере сближает их интерес к взаимодействию людей. Более того, общим для них является и целый ряд понятий — таких, как представление, влияние и т. д. Чем же тогда социальная психология отличается от этих наук? Для ответа на этот вопрос я мог бы заняться историческим и логическим анализом. Это было бы чрезвычайно интересно, но увело бы нас слишком

[1] Jodelet D., Viet J., Besnard P. *La psycholoqie sociale,* Paris-La Haye, Mouton, 1970, p. 62.
[2] Saussure F. *Cour de linguistique generale,* Paris, Payot, 1916, p. 33.
[3] Mounin G. *Clef pour la linguistique,* Paris, Seghers, 1968, p. 37.

далеко в высшие сферы теории и науки. Я думаю, однако, что, воздав должное теории, мы заметим, что в действительности наша наука в меньшей степени отличается своей «территорией», чем своим специфическим подходом. То, что практики, исследователи, студенты узнают в ходе своей работы, — это прежде всего определенный способ рассмотрения явлений и отношений. В этом смысле можно утверждать, что существует *социально-психологический подход*. В дальнейшем я попытаюсь дать вам представление о нем.

Начнем с того, как психолог, а нередко и социолог, рассматривают факты. Обычно они используют *бинарную* систему прочтения. Она соответствует разграничению субъекта и объекта, которые задаются и определяются независимо друг от друга. В частности, психолог ставит с одной стороны «эго» (субъект: индивид или организм), а с другой — «объект» (схема э — О), или по-другому: с одной стороны — набор ответов, а с другой — стимул (схема *R* — *S*). Так, изучая зрительное восприятие, рассматривают орган зрения и цвет или интенсивность света, а также реакцию глаза на световой стимул. Аналогично этому при изучении интеллектуальных процессов интересуются тем, как мозг обрабатывает информацию, как он организует и преобразует поступающую из внешнего мира информацию в определенное поведение. Схема отношений следующая:

Индивидуальный субъект (эго, организм) → Объект (окружающая среда, стимул)

Приблизительно такая же схема используется в социологии. С той лишь разницей, что в качестве субъекта выступает не индивид, а сообщество (группа, общественный класс, государство и т. д.). Или же рассматривают множество субъектов, которые ведут переговоры, разделяют один и тот же взгляд на мир и т. д. Что касается объекта, то он тоже имеет социальную значимость: он представляет интересы людей или социальные институты. Кроме того, иногда субъект состоит из других людей или других групп, образуя так называемое человеческое окружение. Конечно, во всех этих случаях мы имеем дело с субъектом и объектом, различаемым по критериям экономическим или политическим, этическим или историческим. Каким бы ни был принцип разграничения, всегда стремятся выяснить, как различные категории индивидов ведут себя в обществе, воспроизводят существующую иерархию, распределяют богатства или осуществляют власть или же как действия каждого индивида, имеющего свои собственные интересы и цели, трансформируются в коллективное действие. Но на заднем плане большинства объяснений и анализов присутствует подход, основанный на следующей схеме:

Коллективный субъект, разграничиваемый по экономическим или историческим критериям	—	Объект, подразделяемый на социальный и несоциальный

6

Конечно, я очень упрощаю. Мне понадобилась бы целая книга, чтобы доказать каждое из моих утверждений и показать, в какой степени они соответствуют действительности. Я спешу добавить, что многие социальные психологи прибегали к подобным схемам и это приводило к целому ряду ошибок и недоразумений (Moscovici, 1983). Несмотря на то что основанные на них работы важны и интересны, они всегда носили частный характер. Более важно то, что они сводили социально-психологические феномены к психологическим, а социальные феномены —

к индивидуальным. И все же социально-психологический подход существует. Он выражается в троичном анализе фактов и отношений. Отличие этого подхода в том, что вместо двухчленной оппозиции «субъект — объект», унаследованной от классической философии, вводится трехчленное отношение: индивидуальный субъект — социальный субъект — объект. Иначе говоря, «Эго — другой — объект»; разумеется, дифференцированный. Это предполагает постоянное опосредование, — троичное, как говорит американский философ Пирс.



Но само это отношение субъекта к субъекту в их взаимосвязи с объектом может пониматься как статичное или как динамичное, т. е. простое «со-присутствие» или «взаимодействие», что выражается в модификациях, касающихся мышления и поведения каждого. На этом основании можно различать два механизма, прекрасно иллюстрирующих указанное различие: социальная фасилитация, с одной стороны, и социальное влияние — с другой. Первый механизм заключается в том, что простое присутствие индивида или группы ведет к тому, что индивид предпочитает или лучше заучивает самые привычные и наименее оригинальные ответы. Будучи как бы заторможенным, он выражает или запоминает преобладающие общие для всех ответы. Второй механизм состоит в том, что под давлением авторитета или группы индивид принимает мнения и способы поведения авторитета или группы. Крайним случаем становится повиновение авторитету, изученное Милгрэмом: человек способен подвергнуть болезненному удару электрическим током другого, незнакомого человека потому, что от него потребовали это сделать.

Это заставляет нас уточнить способы рассмотрения «другого» — индивида или группы, — чтобы проанализировать отношение к действительности, к объекту, социальному или несоциальному, реальному или символическому. В самом деле, мы имеем дело либо с подобным нам «другим» — «вторым я» (*Alter ego*), либо с отличающимся от нас «другим», просто *Alter*. В зависимости от того, идет ли речь о первом или о втором, рассматриваются различные феномены. Можно было бы даже сказать, что теоретические и исследовательские подходы противостоят друг другу по их пониманию этого «другого». Так, исследования групп в большинстве случаев имеют тенденцию понимать его как «второе я», подобное «эго». В психодраме или ролевой игре участников просят принять позицию другого, так сказать «влезть в его шкуру». То, что при этом происходит, анализируется в зависимости от способности проникнуться ролью, интериоризировать позицию. Точно так же в исследованиях конформизма постулируется тенденция индивида к сравнению себя с кем-то себе подобным или с кем-то, на кого он хотел бы быть похожим. Девиантные субъекты, которые, в принципе, не имеют своих мнений и позиций, согласно этой точке зрения стремятся судить о своих мнениях и о своем поведении, принимая во внимание большинство или индивидов, воплощающих власть. И они приспосабливаются, чтобы быть похожими на этих избранных «других».

Напротив, в исследовательских подходах рассматривают «просто другого», отмеченного ярко выраженным отличием. Я говорю об исследованиях инноваций, например, когда меньшинство или индивид выражают свое собственное мнение и суждение. Они вступают в конфронтацию с большинством или авторитетным лицом, которые представляют норму поведения или ортодоксальную позицию. Эти меньшинства или индивид стремятся к тому, чтобы за ними признали их особую идентичность и их явное *отличие*. Замечено, что два основных социально-психологических механизма — механизм социального сравнения и механизм социального признания (Moscovici, Paicheler, 1973) — соответствуют двум способам восприятия «другого» в социальном пространстве.

Из этих нескольких примеров вытекает подход или взгляд, который, преодолевая дихотомию «субъект — объект», рассматривает целую гамму опосредований, вытекающих из основополагающего отношения к «другому». Я признаю, что это всего лишь небольшое отклонение от обычного подхода, свойственного психологам, а иногда и социологам, и даже от классической социальной психологии, которая несет на себе печать бихевиоризма. Но это отклонение меняет все. Прежде всего, оно придает социально-психологическому подходу его специфику, о чем писал Морис Мерло-Понти: «Один только факт, что мы занимаемся социальной психологией, выводит нас за пределы объективистской онтологии, а оставаться в ней можно только налагая такие ограничения на объект, что под угрозой оказывается все исследование... Социальная психология, если она действительно хочет *видеть* наше общество таким, *какое оно есть*, не может исходить из этого постулата, который сам является частью западной психологии. Принимая его, мы заранее предполагаем выводы»[1]. Смещение ведет затем к переходу от столь распространенной двухчленной концепции человеческих отношений к трехчленной концепции, которая, хоть и сложна, но тем не менее очень содержательна.

Но оставим эти частности. Каким бы ни был смысл этого подхода, я могу сказать, что он нашел конкретное воплощение в практических исследованиях по социальной психологии. Чаще всего это непосредственные наблюдения поступков, реакций, эмоциональных или символических, которые индивиды проявляют по отношению друг к другу в определенных ситуациях. Видеть их порой важнее, чем слышать. Наблюдатель иногда видим, но часто невидим, скрыт за зеркалом без амальгамы, чтобы самому видеть, оставаясь незамеченным. Зеркало без амальгамы в наших лабораториях — это символ социально-психологического видения. И я нашел его модель у Рассказчика Пруста. Представьте себе этот передвигающийся глаз, снабженный прожилками тысяч экспериментов и имеющий сетчатку памяти, — памяти обо всем прочитанном, увиденном и услышанном. Он крепко удерживает своих персонажей в свойственном им окружении: Свана, Одетту, Шарлюса, Альбертину. И мы о каждом из них знаем, кто он. Я должен был бы сказать: он их точно и беспощадно индивидуализирует. Достаточно легкого дрожания век, мелькания света, чтобы на повороте сложной, подобной серпантину фразы одно лишь замечание показало нам, что наблюдатель все видел и что его взгляд не дрогнул, охваченный нежностью, и не затуманился волнами ностальгии. Все это эмоции, которые заставляют нас принимать живущих сейчас за их тени из других времен. Но этот глаз столь же пристально следит за событиями, из которых

[1] Merleau-Ponty M. *Le visible et invisible*. Paris, Gallimard, 1964, p. 43.

соткана история в истории: дело Дрейфуса, Первая мировая война. И он делает это со скрупулезной тщательностью хроникера, который понимает весомость своего свидетельства. Однако и персонажи, и события — а следовательно, индивидуальные субъекты и действительность — получают осмысление только через это уникальное «исследование», через «мир», в общем, через «общество» каждого из них. Или, возвращаясь к языку науки, через социальных субъектов, которые предстают в произведениях Пруста «В сторону Свана», «Сторона Германтов» и «Содом и Гоморра». Итак, каждый персонаж оказывается преломленным и подвергнутым наблюдению в кругу мужчин и женщин, которые открывают одну за другой различные грани одного и того же лица или струны одного и того же сердца. Мы следуем за ним из одного круга в другой, с улицы в полусвет, из полусвета в высший свет, и каждый из этих «миров» расчленяет и снова воссоздает индивида по своим правилам. А рассказчик смотрит на него по своим собственным правилам, но также видит его, каким видят его другие, и то, как они реагируют на него. Пруст писал: «Наша социальная личность создана мыслями других». В конце этого троичного исследования социального пространства глаз снова встречает следы реальности, теорию которой может нам изложить автор. Совершенно очевидно, что взгляд с позиций социального психолога — это не простодушное восприятие «человеческой комедии», которую он одновременно описывает, и объясняет, и с чистой совестью заявляет, что видит действительность такой, как она есть. Этот взгляд — это прослеживание времени и прослеживание времени интриги, разыгрывающейся между индивидами и событиями, по мере того как они ее рассказывают. Действительность — это процесс. Не будем этого забывать. Что касается психолога, то он, может быть, представляет собой слепую точку этого взгляда: он сам не видит, но без него ничего невозможно увидеть.

В

Студент, который во время учебы переходит от психологии или социологии к социальной психологии, должен стараться проникнуться этим подходом. Я осмелюсь сказать, что это даже важнее, чем выучить ту или иную теорию, которую он нередко впоследствии забывает, запомнив лишь то, что ему необходимо. Итак, есть ли что-нибудь более важное и более постоянное, чем способ смотреть на мир? Это побуждает меня говорить о некоторых весьма распространенных «предрассудках», являющихся настоящими эпистемологическими препятствиями, в понимании Башляра, для всякого, кто захочет заняться научно-исследовательской и практической работой в области социальной психологии. Именно потому, что я не раз встречался с этим в своей преподавательской работе, мне кажется полезным показать природу этих препятствий. Я выделю особенно два из них. Первое состоит в том, что, по распространенному мнению, в социальные явления следует привносить некое «добавление души». Это означает, если выразиться яснее, что социальная психология должна исследовать субъективную сторону того, что происходит в объективной реальности. Под этим следует понимать реальность экономическую и социальную. Обычно дело происходит следующим образом. Начинают с анализа различных аспектов «коллективного субъекта»: власть, экономическое неравенство, общественный класс, интересы групп и многое др. Создав эту картину, констатируют отклонения от того, что должен был бы думать и как действовать этот коллективный субъект, если бы он следовал общим законам детерми-

низма, экономического или социального: он пренебрегает своими интересами, не голосует за левые силы в период кризиса, не восстает против власти и т. д. Чтобы объяснять эти отклонения, ссылаются на факторы субъективного порядка: чувства, ценности, степень социальной сознательности, символический имидж и т. д. Тогда обращаются к социальной психологии и от нее требуют объяснить, «что думают и чувствуют» люди» (отсюда мода на опросы общественного мнения), и измерить воздействие этих факторов.

Второе препятствие абсолютно симметрично первому. Вы знаете психологию. Она изучает внушительное количество явлений: восприятие, умозаключения, тревогу, развитие ребенка, обучение, — и список далеко не исчерпан. Но она изучает все это у изолированного индивида, как бы оторванного от окружающего мира и замкнутого в себе. Так, например, берут ребенка, дают ему задание или тест. Затем, учитывая его способ действий и его результаты, делают вывод, что его умственное развитие проходит по теории Пиаже или Брунера. В другом случае берут взрослого индивида и требуют, чтобы он выучил ряд предложений в отрицательной форме — «Пьер не брат Поля» — или в утвердительной форме — «Пьер брат Поля». С помощью хронометра измеряют время, затрачиваемое на заучивание. Затем, согласно гипотезе, делают вывод, что отрицательные предложения заучиваются в целом медленнее, чем утвердительные.

Все эти выводы вполне правомерны. Они дают множество данных, в надежности которых никто не сомневается, и я был бы последним, кто стал бы сомневаться. Но известно, и это замечают повседневно в лабораториях, что хотя индивид и изолирован, он тем не менее продолжает принадлежать к какой-то социальной группе, к какому-то общественному классу, и его даже самые незначительные реакции находятся под этим влиянием. Что бы ни делали и какие предосторожности ни предпринимали, общество тут как тут. Оно проникает в самые изолированные лабораторные помещения и воздействует на самую сложную аппаратуру. Несмотря на все усилия, психологам не удалось изобрести клетку Фарадея для социального пространства. Так же как клиницисты или психоаналитики не сумели оборудовать достаточно плотно обитые камеры и найти достаточно глубокие диваны, чтобы заглушить все звуки окружающего мира. Напротив, они выявили всю абстрактность и нереальность такой изоляции индивида.

Следовательно, именно для привнесения материального дополнения, т. е., в сущности, реальной действительности, психолог считает необходимым заново изучить в полном объеме те же самые явления, которые были изучены в социальном вакууме. Совершенно естественно, что он поручает социальной психологии добавить объективные параметры в изучение субъективных явлений, снова поместить в социальный контекст то, что анализировалось вне этого контекста. Так, ее просят проанализировать социальное суждение, социальное восприятие и т. д., дать определение, характеристику тому, что не было определено и охарактеризовано. Я, конечно, упрощаю, но ничего не искажаю. Дело в том, что в каждом из этих двух случаев в социальной психологии видят средство восполнения пробелов: с одной стороны, дать внутренний мир социальному субъекту, а с другой — вернуть индивидуального субъекта во внешний мир, т. е. в мир социальный. Психология для одних и социология для других — такова якобы природа социальной психологии. При таком подходе социальная психология оказалась бы одновре-

менно и гибридом, и наукой, подбирающей остатки, не использованные другими науками, близкими к ней.

Эпистемологические препятствия, конечно, остаются. Они мешают увидеть то что присуще именно социальной психологии. Ибо, если учесть все — и ее настоящее, и ее прошлое, — становится ясно, что этот имидж гибрида — не ее имидж. Оригинальность и даже разрушительность социально-психологического подхода состоит в том, что подвергается сомнению разделение индивидуального и коллективного, оспаривается разделение психического и социального в основных сферах жизни человека. В какой-то мере абсурдно утверждать, что, когда мы одни, мы подчиняемся законам психологии, наше поведение определяется эмоциями, ценностями и представлениями. Но, собравшись вместе, мы вдруг изменяемся и начинаем вести себя по законам экономики и социологии, и тогда нами движет стремление к выгоде, и управляет власть. Или наоборот. С этой нелепостью уже давно расправился Фрейд, показав ее бессодержательность: «Противопоставление индивидуальной психологии и социальной психологии, или психологии толпы, — писал он, — которое на первый взгляд может показаться важным, теряет в значительной мере свою остроту при углубленном, основательном рассмотрении. Конечно, индивидуальная психология имеет предметом изолированного человека, и она стремится выяснить, какими путями он пытается удовлетворить свои влечения. Но при этом она очень редко, лишь в исключительных условиях, способна оперировать абстракцией изолированного человека. "Другой" постоянно вмешивается в качестве образца для подражания, опоры и противника, и тем самым индивидуальная психология сразу и одновременно становится социальной психологией в широком смысле, но вполне правомерно»[1].

Действительно, социальная психология анализирует и объясняет феномены, одновременно и психологические, и социальные. Так обстоит дело с массовой коммуникацией, с языком, влиянием, которое мы оказываем друг на друга, с образами и знаками вообще, с социальными представлениями, которые мы разделяем и т. д. Хотим ли мы мобилизовать массы людей, бороться с предрассудками, с нищетой духа (вызванной безработицей или дискриминацией), наверняка более значительной, чем нищета экономическая, мы всегда имеем дело с индивидуальным и коллективным аспектами в их взаимосвязи и даже неразрывности. Социальная психология, оставаясь верной своему призванию среди других наук, учит нас рассматривать их именно так.

В. Различные интересующие нас теории

Я осознаю, что до сих пор говорил с пылом человека, защищающего свое дело. Это не лишено основания. Ибо, если подводить итог знаниям, полученным социальной психологией, практической деятельности, основанной на ней, и влиянию, которое социальная психология оказала на общество, приходится признать, что с ней может сравниться только политическая экономия. С другой стороны, если рассмотреть историю социальной психологии, то можно увидеть, что она не играет роли посредника между науками и не занимается поверхностными поправками к ним, а подвергает критике противопоставление индивидуального и социального

[1] Freud S. *Essais de psyhanalyse*. Paris, Payot, 1982, p. 123.

и, следовательно, ту идеологию, которая исходит из этого противопоставления. Она ставит под сомнение как образ социального Голема, так и образ ограниченного рамками психики животного, сводимого к набору определенных видов поведения. Социальная психология оспаривает также свою нейтральность в отношении реальной жизни общества. И, несмотря на все это, социальная психология до сих пор не получила должного признания. Более того, ее не только не признают, но держат на дальних подступах к гуманитарным наукам. Таким образом, ее распространение оказывается ограниченным, а обучение социальной психологии сводится к самому необходимому минимуму. Я убежден, что это оказывает столь же пагубное воздействие на развитие социально-психологических исследований, как и на нашу способность справляться с насущными проблемами современного общества. Выявив этот факт, вернемся к социально-психологическому подходу. Он обусловлен теориями и строгим наблюдением над отношениями между индивидами и группами в определенной социальной среде.С помощью результатов такого изучения специалисты в области социальной психологии стремятся объяснить природу этих отношений и найти способы их изменения.

Рассмотрим для начала, что представляет собой теория. Можно описать теорию как совокупность логически связанных суждений, которые классифицируют и объясняют некую совокупность явлений. Эти суждения служат также для того, чтобы предвидеть некоторые поступки или следствия, остающиеся до сих пор незамеченными, подобно тому как физик предсказывает еще не открытую частицу. Действительно, всякая теория включает в себя и интуицию, и имплицитные образы. Их признают, так как они имеют тенденцию к логической связности и соответствуют ряду фактов, которые можно затем наблюдать или проверить с помощью тестов. Короче говоря, эти теории можно проиллюстрировать и в соответствующих пределах доказать. По крайней мере это цель, которую ставит перед собой наука, и линия поведения, которой придерживается исследователь.

Продолжим. Из характеристик, свойственных любой теории, вовсе не следует, что все теории однородны и одинаковым образом соотносятся с реальной действительностью. Напротив, что поражает в социальной психологии, так это логическое разнообразие и разноплановость анализа и объяснений. Это значит, что мы не можем сравнивать их с помощью одних и тех же критериев. Это отличает социальную психологию, например, от детской психологии или от психологии обучения, где наблюдается большее единообразие логики и эмпирическая однородность. Есть ли это признак незавершенности или признак богатства? Этого я сказать не могу. Но совершенно очевидно, что в социальной психологии, а значит и в этом учебнике, вы встретитесь с тремя типами теорий, которые необходимо различать.

а

Парадигматические теории, главное назначение которых состоит в том, чтобы дать общую картину отношений между людьми, а также их поведения. В прежнее время сказали бы, что они дают картину человеческой натуры. Возьмите, например, теорию поля Левина. Эта теория исходит из заимствованной из физики мысли, что мир психологии может рассматриваться как среда, внутри которой индивиды представляют собой отдельные центры концентрации сил, действующих друг на друга последовательно, контактируя с ближайшим соседом. Ничто не изолируется, не разделяется надолго, так что поле включает все смежные влияния —

эмоциональные и интеллектуальные, — затрагивающие данное поведение, когда оно имеет место. То есть поле состоит из взаимосвязанных регионов. Его основные составляющие — это переживаемое пространство (*L*), человек (*P*) и окружение, физическое и социальное (*E*). Левин утверждал, что с помощью этих составляющих можно анализировать психологическую активность, с помощью которой люди представляют себе окружающий их мир и взаимодействуют друг с другом. Благодаря этому образу поля и связанным с ним понятиям Левину удается перенести психологию формы, гештальт, на явления жизни общества и дать язык для их описания. Хотя теория Левина предугадывает мало новых фактов и не объясняет старых, она представляет индивидов и группы как компактные силы, динамические напряжения, постоянно изменяющиеся при контакте друг с другом. Эта теория послужила толчком для создания большинства динамических моделей групп и терапии через общение, которые получили широкое распространение. Теория Левина привлекла также внимание социальных психологов к ментальным конструкциям, формирующим действия и взаимоотношения людей, конструкциям, которые исключались господствующим в бихевиоризме подходом.

б

Феноменологические теории стремятся, как правило, описать и объяснить группу хорошо известных явлений. Одни из этих теорий затрагивают фундаментальные феномены, например влияние, другие же рассматривают явления менее существенные. Но независимо от степени важности явлений каждая из теорий отвечает на два вопроса: «как?» и «почему?» И все они претендуют на то, чтобы раскрыть причины ряда воздействий. Так, например, теория Шерифа ставит целью понять, почему независимые индивиды, имеющие свои собственные суждения, склоняются к общему мнению, когда они находятся в группе, и затем сообразуются с этой общей точкой зрения. Основная гипотеза сводится к следующему: большинство социальных объектов в отличие от объектов физических неоднозначны. Четких и ясных критериев для их оценки нет. Так, например, у нас нет критериев оценки истинности или ошибочности в области политических убеждений или религиозных верований, в сфере культурных ценностей и норм и вообще символов. Сталкиваясь с такими объектами, индивиды чувствуют неуверенность, не знают, какого мнения придерживаться. А высказать суждение им необходимо. Чтобы уменьшить неуверенность, одни опираются на суждение других и вырабатывают общую норму, которая произвольно определяет, что истинно, а что ложно. Считается, что эта норма отражает реальную действительность. Затем совместно установленная норма приобретает силу закона для каждого. Сообразуясь с этой нормой, индивиды уже видят вещи не своими собственными глазами, а глазами группы.

в

Операционные теории стремятся выделить ранее неизвестный простой механизм, который объяснял бы некую совокупность фактов. Они также предугадывают удивительные новые факты. Наиболее ярким примером такой теории, несомненно, служит теория когнитивного диссонанса. Я напомню ее в общих чертах. По мнению автора этой теории Фестингера, в том случае, когда у человека об одном и том же объекте имеются две когниции, или представления, согласующиеся между собой, имеет место гармония и человек чувствует удовлетворение. В про-

тивоположность этому предположим теперь две когниции, или представления, которые не согласуются между собой и даже противоречат друг другу. В этом случае возникает диссонанс и человек ощущает тревогу. Фестингер утверждал, что люди стремятся устранить состояние когнитивного диссонанса, которое их беспокоит и смущает. Суть этой теории в сжатом виде отражена в придуманной Прустом реплике. «“Что это вы мне говорите?” — воскликнула герцогиня, на секунду останавливаясь по пути к своей машине и поднимая свои красивые голубые глаза, в которых отражалась неуверенность. Столкнувшись впервые в жизни с необходимостью выбора между такими несовместимыми обязанностями, как поехать на обед в город и выразить сочувствие к умирающему, она не находила в известных ей правилах приличия ничего, что могло бы ей продиктовать линию поведения, и, не зная, на что решиться, она сочла необходимым сделать вид, что не верит в возможность другой альтернативы, и последовала первой, требовавшей от нее в тот момент меньше усилий. Она подумала, что наилучшим способом разрешения противоречия будет его отрицание. “Вы шутите, — сказала она Свану, — подумайте обо мне”» (М. Пруст, «Плеяда», т. II). Теперь представьте себе, что вы столкнулись с различными мнениями об экологическом равновесии, о необходимости гармоничного сосуществования с природой, а вы работаете на атомной электростанции. Когнитивный диссонанс можно уменьшить, если вы *измените свое поведение*, например станете искать работу в другой отрасли промышленности. Но другой способ устранения когнитивного диссонанса заключается в *изменении когниций: вы измените свои представления* об атомной энергии. Поразмыслив, вы скажете себе, что можно сделать эту энергию менее опасной, что она дает людям работу или что Франция не может одна отказаться от этой авангардной отрасли. Оба варианта изменения ведут к гармонии. Как только был открыт этот простой механизм, появилась возможность объяснить многие случаи изменения установок и поведения. Кроме того, многочисленные эксперименты обнаружили удивительные явления: чем труднее доступ к какой-нибудь группе, тем больше приверженность к ней; люди больше любят то, что их заставляют есть, чем еду, которую они выбирают сами, и т. д. Описанный выше механизм объясняет также, почему люди не ценят то, что достается им даром.

Все три рассмотренных типа теорий сосуществуют в социальной психологии. Ни одна из теорий не представляет чистого типа, и каждую из них можно было бы отнести даже к нескольким рубрикам. Но в целом можно легко распознать логическую специфику и роль каждой из теорий в изучении явлений. В этом учебнике вы увидите все эти теории в действии, и не следует приходить в растерянность от их разнородности. Каждая из них соответствует определенному состоянию исследований в какой-то области и по-своему плодотворна.

Г. Методы проверки теорий и наблюдения над фактами действительности

а

В приведенном выше обсуждении мы познакомились с социальной психологией, ее подходом к явлениям и типами теорий, которые она вырабатывает. Остается задача описания основных методов исследования, используемых в социальной

психологии, для того чтобы воплотить эти теории, реализовать их на практике. Мы остановимся на двух методах: методе систематического наблюдения и экспериментальном методе. Мы рассмотрим их поочередно, обращая особое внимание на их преимущества и недостатки. Каждый из методов поднимает этические и социальные проблемы, специально касающиеся нашей науки. Французский социальный психолог Жан-Пьер Деконши с полным основанием пишет: «В социальной психологии исследование, проводимое путем наблюдения, и исследование, проводимое с помощью экспериментов, соотносятся друг с другом как факт и право. Однако совершенно очевидно, что они соответствуют разным логическим операциям и разным эпистемологическим пространствам и, может быть, даже имеют разный идеологический резонанс» (Deconchy, 1981, p. 29).

Эти проблемы требуют широкого обсуждения, которое выходит за рамки данного введения. Поэтому я ограничусь вопросами методики.

6

Метод наблюдения. Самый прямой способ узнать что-либо о жизни индивида и группы заключается в проведении исследований в естественных условиях. Социальный психолог, работающий в естественных условиях, подобно клиницисту, старается точно и систематически регистрировать деятельность людей в привычной для них обстановке. Он делает заметки или использует магнитофон, видеозапись, кинофильм. Такие исследования проводились во время массовых мероприятий или дома у частных лиц, в сельских общинах и даже в учебных классах. Из-за малого числа участников или из-за редкости благоприятных для наблюдения условий достоверных выводов из такого материала сделать нельзя. Однако гипотезы или мысли, подсказываемые такими наблюдениями, — это превосходный способ охватить некоторые явления во всей их сложности.

Исследование в реальной обстановке представляет собой наилучший метод изучения и понимания жизни индивида и группы во многих сферах — религиозной, политической, культурной и т. д. — одновременно и во всех их взаимосвязях. При строгом применении этот метод выявляет схемы отношений и действий, которые не были замечены ранее. Недостаток заключается в том, что люди, чье поведение изучается таким способом, чаще всего знают, что за ними наблюдают. Тогда они уже не разговаривают и не ведут себя как обычно. Чтобы избежать подобного искажения, социальные психологи иногда применяют невидимые инструменты, позволяющие наблюдать за людьми без их ведома. Например, используют скрытую камеру, чтобы заснять реакции играющих детей, поведение толпы или же то, как люди подходят друг к другу и здороваются.

К наиболее часто применяемым видам наблюдения относится *опрос*. В рамках опроса социальные психологи пользуются процедурой интервью с целью изучения чувств, предпочтений, представлений или поступков людей. Людей просят высказываться как можно полнее и записывают их высказывания на магнитофон. Это опрос с помощью интервью. Нередко, однако, используют вопросник, составленный из четко сформулированных вопросов. Например: «Что вы думаете о смертной казни? Имеете ли вы контакты с полицейскими?» Ответы на такие вопросы должны быть также четко сформулированы, продуманы заранее. Точнее, опрашиваемые должны выбрать из предложенных ответов те, которые соответствуют их собственному мнению.

Многие считают самым лучшим способом выявления первоосновы мнений и отношений прямой опрос с помощью стандартизированных вопросников. Это наиболее часто используемый способ систематического наблюдения. Благодаря этой методике опрашиваются большие репрезентативные выборки из популяций. Таким образом получают достоверную информацию почти обо всех интересующих исследователя темах. Но интерпретация результатов остается самой трудной и щекотливой частью исследования. Она в большой степени зависит от тонкости описания и от таланта человека, который выполняет эту работу. Понятия теории дают возможность более или менее плодотворного истолкования. Только объединение большого числа фактов, «банк наблюдений», аналогичный тому, каким пользуются экономисты и историки, может восполнить разрыв между анализом результатов и наблюдением. И особенно важно проверять общие выводы, предлагаемые теорией.

В

Экспериментальный метод. Само слово «эксперимент» многих пугает, вызывая ту же реакцию, что и слово «математика». Глядя на цифры, люди чувствуют строгость, точность и боятся этой строгости. И тогда отказываются даже выслушать или прочитать отчет об эксперименте, точно так же как отказываются прочитать страницу математического текста. Очень жаль, так как в этом случае люди не понимают, что в конце концов эксперимент — это серьезная игра, конструирование идей, в котором самое ценное — изобретательность. Но, каким бы ни было отношение к нему тех или иных людей, экспериментальный метод существует. Он стремится вызвать ряд реакций в заранее заданных условиях. Именно гипотезой экспериментатора определяются как сами условия, так и ожидаемые реакции. Следовательно, с одной стороны, задаются причины, а с другой — предусматриваются следствия. Так, например, гипотеза Шерифа предполагает, что влияние группы будет тем сильнее, чем более неоднозначным будет объект суждения. Исходя из этого участникам эксперимента на экране будут показаны точки, и они должны будут определить их число. Предполагается, что чем больше будет точек, тем труднее их сосчитать и тем сильнее будет взаимовлияние участников эксперимента при ответах.

Экспериментальное исследование использует два фактора: один — систематическим образом изменяемый экспериментатором (в приведенном примере — число точек). Этот фактор называется *независимой переменной*. Вытекающее отсюда поведение участников эксперимента называется *зависимой переменной*. В приведенном примере это сближение индивидуальных оценок. Необходимость управлять соотношением между двумя переменными вынуждает экспериментатора работать в лаборатории. Чтобы лучше контролировать ход эксперимента, экспериментатор часто прибегает к помощи ассистента, который проводит эксперимент, не зная гипотезы и ожидаемых результатов. Благодаря этой неосведомленности ассистент гораздо меньше, чем экспериментатор, рискует повлиять на испытуемых в желательном направлении.

В другом случае — и это особенность социальной психологии — используются «подсадные» помощники. Это люди, такие же, как те, которых подвергают эксперименту. Они должны делать то же самое, что делают испытуемые, но на самом деле они получают предварительные инструкции. Им поручено реагировать опре-

деленным образом или выполнять определенные действия. Так, например, в экс
перименте Милгрэма, выявляющем степень подчинения авторитету, человек, кс
торый (якобы) подвергается воздействию электрического тока, стонет, корчитс
от боли, а на самом деле это «подсадной» ассистент экспериментатора, имитирую
щий страдание. Нет необходимости продолжать объяснения, чтобы вы поняли
что эксперимент в социальной психологии — это тщательно поставленный спек
такль, позволяющий *имитировать* некоторые ситуации и явления повседневно
жизни. Экспериментатор — это режиссер, сценарий задается гипотезой, а пьес
исполняют актеры, которых на самом деле вынуждают играть совсем не те роли
что они предполагают.

Представьте, что вы — испытуемый, т. е. вы согласились участвовать в соци
ально-психологическом эксперименте. Вместе с другими участниками вас вводя
в лабораторию, наскоро обставленную столом и четырьмя стульями вокруг него
Экспериментатор объясняет задачу: надо обсудить проблему разоружения и вы
работать совместное решение. Вопрос вас интересует, вы горячитесь, приводите
самые лучшие аргументы, чтобы убедить остальных. Как только ваша маленькая
группа приходит к общему решению, экспериментатор просит вас продолжить
дискуссию с другими людьми, для чего приглашает вас в соседнюю комнату. Но
там четыре стула выстроены в ряд, как в школе. Вы несколько смущены этим, вы
плохо видите своих партнеров, и вам труднее выражать свои мысли. Все выглядит
более холодно и формально. Тем не менее вы нормально продолжаете дискуссию
Значит, вот в чем заключается эксперимент в социальной психологии? Высказать
то, что думаешь? Нет ничего проще.

Как только обсуждение заканчивается, возвращается экспериментатор. Он садится, благодарит вас за сотрудничество и открывает вам истинную цель эксперимента: посмотреть, как влияет расположение стульев — в один ряд или вокруг стола, заставляет ли это обстоятельство строить более или менее грамматически правильные фразы. Тема — разоружение или любая другая — никакого значения не имеет. Вы разочарованы, чувствуете себя обманутым. Вы думаете: «Какими играми здесь занимаются?» На самом деле никакого жульничества или обмана здесь нет, ничего, кроме строгой необходимости. Как мы объясняем участникам после эксперимента, к хитрости прибегнуть необходимо. Если бы заранее была известна истинная тема эксперимента, испытуемые следили бы за собой. Они изменили бы свою речь или свое поведение в определенном направлении, а нам нужны речь и поведение в «естественном» виде. Испытуемые играют, как у Пиранделло, пьесу в пьесе, но не зная точно какую.

Такие эксперименты «с двойным дном», характерные, как я полагаю, для социальной психологии, вы сможете увидеть в большом разнообразии на страницах этого учебника. Незнание, правда временное, это условие, предпосылка для знания, к которому стремятся исследователи и которое они получают. Сами того не зная, участники экспериментов решают проблемы выбора теории, создают и развенчивают репутации, открывают новые пространства для исследований. Как хористка или балерина из кордебалета в американских фильмах, «наивный» участник эксперимента — анонимный персонаж, а на самом деле — единственное действующее лицо для социальной психологии. Разумеется, мы его информируем о той роли, которую мы заставили его играть, и о результатах, полученных с его помощью. С этого момента он перестает быть персонажем и становится тем, кем он

был на самом деле, — нашим сотрудником в совместном исследовании, где, как везде, «эго» неотделимо от «другого».

Лабораторные эксперименты могут дополняться экспериментами в естественной обстановке, когда исследователь пытается работать с независимой переменной в условиях обычной жизни. Такие эксперименты трудно организовать и провести. Во Франции это недавно сделал Жан-Пьер Деконши. Он «внедрил» в среду верующих сообщения, не соответствующие религиозной ортодоксальности. Затем он измерил различия в зависимой переменной — эффект воздействия данных сообщений. Он смог доказать, что эта среда преодолевает воздействие с помощью социальных институтов.

Социальная психология, вероятно, единственная общественная наука, в которой экспериментирование играет доминирующую роль. Можно без колебаний сказать, что в настоящее время она стала экспериментальной наукой. Многие социальные психологи выступают против этой тенденции и решительно отвергают дух, который ею руководит. Они искали замену этой методике, чтобы разжать тиски лаборатории. Например, предложили естественный эксперимент как главную альтернативу обычного эксперимента. Эта методика позволяет сочетать строгое описание явлений с богатством реальной действительности, которым часто пренебрегают в четырех стенах лаборатории. Предлагали также ролевую игру. При исследовании с помощью ролевых игр участникам предлагается описать, как бы они реагировали на данную ситуацию, не ставя их реально в условия этой ситуации. Так, например, в ролевой игре, касающейся влияния, можно было бы спросить участников, как бы они реагировали на мнение других при подсчете точек на экране. Но реально их не подвергают воздействию этого суждения. До сих пор эти альтернативные решения не получили всеобщего признания, хотя они дали в высшей степени интересные результаты.

Таковы эти два метода. Они были задуманы и разработаны в социальной психологии. Затем они проникли в другие общественные науки. Если первый метод был характерен для начальной стадии нашей науки, то второй доминирует на современном этапе. Каковы бы ни были наши предпочтения, а я лично предпочитаю один из этих методов, следует признать факт их сосуществования. Предлагаемый учебник отражает социальную психологию в том виде, в каком она практикуется. В силу обстоятельств в нем уделяется большое место исследованиям и теориям, основанным на лабораторных экспериментах. По этой причине есть основания для критики, что мы непрестанно и делаем, но другого не дано. То есть я хочу сказать, что сегодня не существует социальной психологии чисто «клинической» или чисто «наблюдательной». Когда мы прибегаем к «клинике» или к «наблюдению», а это происходит постоянно, мы стремимся сочетать их с экспериментом. И может быть, именно разнообразие методов позволило социальной психологии работать на нескольких уровнях реальной жизни общества и достигнуть понимания различных явлений. Разнообразие методик соответствует разнообразию типов теорий, важность которых мы видели.

Все предшествующие замечания — от социально-психологического подхода до методов исследования — повлияли на наш выбор материала для книги. Мы стремились отобрать работы, достойные внимания, существенные для предлагаемого курса и характеризующиеся высоким научным уровнем. Всестороннее внимание уделялось классическим областям исследования, которые составляют основу соци-

2 Зак. 683

альной психологии, ее фундамент. При этом отнюдь не исключаются современные исследования. А для тех, кто размышляет над проблемами самостоятельно, мы предоставили место обсуждению новых направлений мысли.

Д. План предлагаемого учебника

Эта книга задумана как введение в социальную психологию. Она адресована студентам, изучающим психологию и социологию. Но не только им. Все убеждает нас в том, что основательное преподавание политических наук, экономики и даже философии, как свидетельствуют и некоторые работы Мерло-Понти, и «Критика диалектического разума» Сартра, включает в некоторой степени и социальную психологию. Точно так же обстоит дело с обучением тех, кто сталкивается с проблемами повседневной жизни нашего общества: это социальные работники, воспитатели, руководители ассоциаций или профессионалы средств массовой информации. Чтобы сделать доступными для них понятия и исследования социальной психологии, каждая глава начинается с общего очерка важнейших явлений. Далее излагаются гипотезы или теории, а также факты, на которые они опираются. Наконец подводится итог, приводятся выводы, к которым пришли современные исследования, а также освещаются направления их развития. Для облегчения понимания текста в книгу включены многочисленные чертежи, таблицы результатов. Все они снабжены подписями, привлекающими внимание читателя к важности материала и подчеркивающими выводы, данные в тексте.

Учебник делится на четыре части.

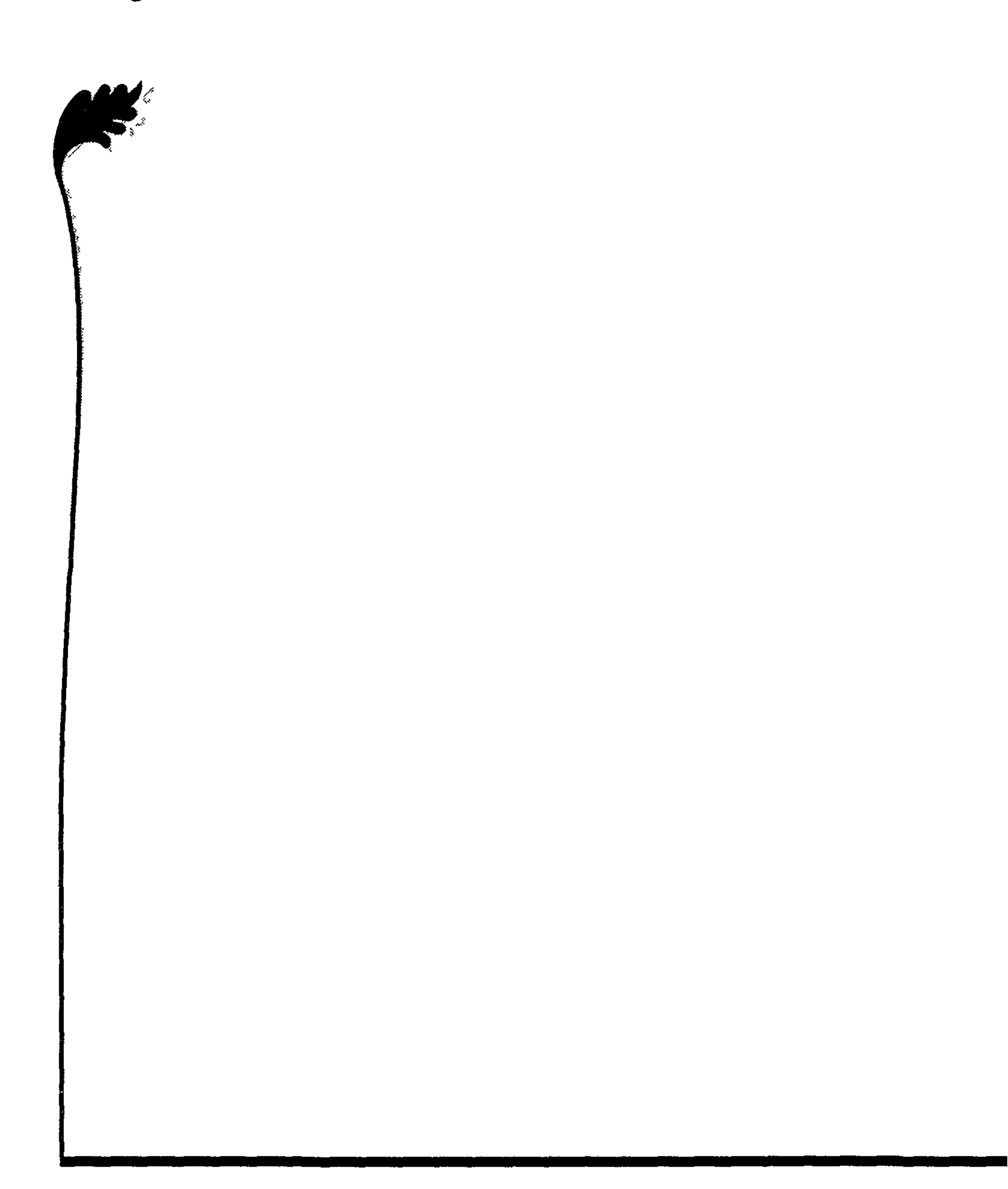
- Первая часть включает главы, касающиеся социального влияния и изменений установок. Следовательно, здесь идет речь о явлениях конформизма и инноваций, о том, как индивиды присваивают, интериоризируют и выражают мнения, полученные извне. Это происходит всякий раз, когда люди собираются вместе, вступают в коммуникацию и образуют группы.
- Вторая часть посвящена взаимодействию между людьми внутри одной группы и между различными группами. В этих главах дается анализ того, как люди принимают совместные решения или создают вместе что-то новое. Решения и творческая изобретательность находятся в центре всякой коллективной работы, осуществляемой в комитетах, ассоциациях или исследовательских группах. Но они фигурируют также в юриспруденции и правосудии. Особая глава отводится практическому применению социальной психологии в юридической сфере. И еще одна глава посвящена развитию отношений дружбы и любви между людьми.
- Третья часть, несомненно, самая обширная. В ней рассматривается целый ряд важнейших вопросов: как человек рассуждает в повседневной жизни, какова природа здравого смысла, как каждый объясняет себе то, что с ним происходит, и т. д. Это означает, что делается попытка выявить закономерности общественной мысли, атрибуции причин, восприятия людей и, наконец, возникновения социальных представлений. Но при этом не следует забывать и о связях между общением и языком. Если эта часть оказалась наиболее обширной, то это потому, что вот уже лет двадцать как здесь речь идет о самой активной и самой стимулирующей области исследований социальной психологии.

- В четвертой части освещаются некоторые чрезвычайно важные проблемы: от расизма до средств массовой информации, от воспитания и образования до последствий перенаселенности и перегруженности городов. Конечно, важны не только эти проблемы и не только над ними идет работа. Но сквозь призму этих проблем мы попытались проиллюстрировать образ действий социальной психологии и ее применение в реальной действительности, которое затрагивает нас всех.

Какие бы достоинства ни отметил читатель нашей книги, мы не можем поставить их себе в заслугу. Эта книга действительно представляет собой результат общих усилий. Исследователи и преподаватели, работающие в разных странах, любезно согласились посвятить часть своего времени подготовке одной-двух глав специально для этого учебника. Каждый из них — специалист в той области, которую он освещает, что гарантирует серьезность их вклада в эту общую работу. Более того, они согласились учесть требования к преподаванию во Франции и в случае необходимости скорректировать свои тексты в этом плане. Тот факт, что авторы живут в разных странах и придерживаются различных убеждений, позволит читателю оценить разнообразие стилей и интересов социальных психологов. К тому же превосходный перевод глав, написанных по-английски, облегчает доступ к выраженным в них мыслям. Я хочу поблагодарить всех тех, кто участвовал в этом общем деле и кто согласился подчиниться общему плану.

Часть I

Влияние и изменение установок



ГЛАВА 1. Конформизм и подчинение

Социальное влияние: общий обзор
А. Конформизм
Б. Подчинение
В. Конформизм и подчинение – это хорошо или плохо?

ГЛАВА 2. Инновация и влияние меньшинства

А. Введение
Б. Отличительные черты инновации
В. Инновация и порождение конфликтов
Г. Стили поведения меньшинства
Д. Что способствует и что мешает влиянию меньшинства?
Е. Влияние меньшинства и социальные нормы
Ж. Заключение

ГЛАВА 3. Изменение установок

А. Введение
Б. Источник
В. Сообщение
Г. Реципиент
Д. Изменение установки – это реальность или иллюзия?
Е. Вместо заключения

ГЛАВА 4. Внешнее подражание и внутренняя перестройка (конверсия)

А. Пределы конформности
Б. Лояльность (потворство) и инновация
В. Конверсия: скрытое влияние и косвенное влияние
Г. Путь к объяснению: идентификация с меньшинством невозможна
Д. Эпилог

ГЛАВА 1

Конформизм и подчинение

Джон М. Левин и Божена Жданюк
(John M. Levine et Bozena Zdaniuk)
Перевод с американского
Нелли Стефан

Социальное влияние: общий обзор

В этой главе ставится задача рассмотреть классические и современные работы, посвященные *социальному влиянию*, анализу того, как установки и поведение человека изменяются под воздействием давления — реального или воображаемого — со стороны других людей. Несмотря на то что это весьма широкое определение, мы ограничимся двумя основными формами социального влияния, которые были серьезно изучены социальными психологами: конформизм и подчинение.

Конформизм

В марте 1961 г. президент Джон Кеннеди и его главные советники обсуждали план вторжения на Кубу, предложенный ЦРУ. Группа пришла к консенсусу. По общему решению следовало осуществить вторжение на Кубу. По крайней мере один из советников, Артур Шлезингер, серьезно сомневался в целесообразности вторжения, но не стал энергично отстаивать свою точку зрения. Впоследствии (в 1965 г.) Шлезингер написал: «По прошествии трех месяцев после событий в заливе Свиней я горько пожалел о том, что промолчал во время заседания кабинета министров. То, что я ограничился лишь несколькими робкими вопросами, я могу объяснить только тем, что побуждение дать сигнал тревоги по поводу этой нелепости сводилось на нет условиями, в которых проходило обсуждение» (Schlesinger, p. 255).

В одной из лабораторий университетского комплекса собрались молодые люди для участия в эксперименте, представленном им как изучение зрительного восприятия и основанного на нем суждения. Их задача заключалась в оценке длины нескольких линий и на первый взгляд была очень простой. Те, кто решали эту задачу самостоятельно, ошибались редко. Но в заданной ситуации каждый должен был давать ответ в присутствии всех остальных. Один из участников, отвечавший предпоследним, обнаружил, что другие члены группы при каждой последующей попытке единодушно давали ответ, резко расходившийся с его собственной оценкой. Участники эксперимента слепо следовали примеру большинства приблизительно в одном случае из трех (Asch, 1951).

Как Артур Шлезингер, так и студенты в эксперименте Аша имели дело с единодушной группой равных между собой людей. Они столкнулись с противоре-

нием между ответом, соответствующим их собственному мнению, и согласием с остальными членами группы. Они разрешили конфликт, согласившись с группой. *Конформизм* имеет место, когда индивид изменяет свое поведение или свою установку так, чтобы они гармонировали с поведением или установкой группы.

Подчинение

В марте 1968 г. американские солдаты вошли во вьетнамскую деревню Ми Лай. Там они застали только женщин, детей и стариков, занимавшихся своими делами. Командир, лейтенант Вильям Кейли, приказал солдатам убить жителей деревни. Выполняя приказ, солдаты убили всех, кого встретили. Расследование показало, что в тот день были убиты 350 человек.

В одном лабораторном эксперименте, посвященном изучению памяти, два участника получают инструкции. Одному из них поручается роль преподавателя, другому — роль ученика, и его отводят в соседнюю комнату. «Преподавателю» говорят, что он должен подвергать электрошоку ученика при каждой ошибке. Во время эксперимента ученик делает много ошибок и преподаватель получает приказ увеличивать электрическое напряжение после каждой ошибки. Ученик кричит от боли, просит избавить его от наказания и вовсе перестает отвечать. Около двух третей испытуемых, получивших роль преподавателя, подчиняются приказу увеличивать напряжение даже после того, как ученик перестает реагировать (Milgram, 1974).

Как солдаты во вьетнамской деревне Ми Лай, так и студенты в эксперименте Милгрэма получили приказ от лица, облеченного властью, причинять страдание другим людям. Можно предполагать, что они ощущали внутренний конфликт и разрешили его, повинуясь приказу. *Подчинение* имеет место, когда индивид изменяет свое поведение, повинуясь прямым приказаниям легитимного авторитета.

Сходства и различия

Конформизм и подчинение сходны в том, что установка или поведение человека изменяются в зависимости от давления, реального или воображаемого, со стороны других людей. Но эти две формы социального влияния имеют и существенные различия (см. выше описание эксперимента Милгрэма, 1974). Совершенно очевидно, что в этих случаях источники социального воздействия различны. Побуждение к конформному поведению исходит от людей, равных по статусу, тогда как давление, требующее подчинения, исходит от авторитета, имеющего более высокий статус. Можно констатировать и другие различия. Например, подчинение предполагает, что авторитет хочет оказать влияние и контролирует исполнение приказаний подчиненным. Напротив, конформное поведение может иметь место и при отсутствии желания группы оказывать влияние или контролировать индивида, поскольку он знает позицию группы и хочет быть в согласии с ней. Фактически нет даже необходимости в том, чтобы группа знала о существовании данного индивида. (Поэтому, когда мы говорим о «давлении группы», мы только хотим сказать, что индивид чувствует, что группа не согласна с его позицией.) Другое различие между двумя рассматриваемыми формами влияния касается подобия поведения объекта воздействия поведению источника влияния. В случае конформизма индивид всегда чувствует побуждение вести себя так же, как группа. В случае подчинения индивид иногда чувствует побуждение вести себя не так, как лицо, обладающее авторитетом.

Это краткое введение имело целью объяснить, что мы понимаем под социальным влиянием, и надеемся, что мы вызвали у вас желание больше узнать обо всем этом. Теперь, когда мы дали определение конформизма и подчинения и выделили некоторые черты сходства и различия между ними, пришло время более подробно осветить каждый из этих типов социального влияния.

А. Конформизм

Наше определение конформизма основывается на идее о том, что человек *изменяет* свою установку в направлении установки группы, испытав давление со стороны данной группы (Allen, 1965; Kiesler, 1969). Этот критерий динамики изменений имеет значение, так как позволяет нам делать убедительные выводы относительно влияния групп. То есть мы, вероятно, не усомнились бы в том, что данный человек подвергся влиянию группы, если первоначально он был с ней не согласен, а затем приблизился к ее установкам. Это было бы в особенности справедливо в том случае, если бы другие люди, стоявшие на первоначальной позиции упомянутого нами индивида и не подвергшиеся воздействию группы, сохранили бы свою установку и даже не сделали бы никакой попытки приблизиться к позиции группы. Напротив, если только мы узна́ем, что некий индивид обычно согласен с данной группой, то не сможем с уверенностью сказать, вызвано ли это согласие влиянием группы. Вполне возможно, что этот индивид самостоятельно пришел к той же установке, что и группа, не зная мнений членов группы и не имея желания походить на них. Таким образом, главным основанием для определения конформизма исходя из динамики изменений является то, что это позволяет отличить влияние группы от *единообразия поведения*, которое предполагает независимое согласие при отсутствии сколько-нибудь заметного воздействия группы. Совершенно очевидно, что мы не будем рассматривать как конформизм привычку носить зимой пальто, если (что более правдоподобно) люди решают каждый для себя надеть пальто, чтобы не мерзнуть.

Хотя вообще определять конформизм исходя из динамики изменений — мысль хорошая, этот критерий в некоторых случаях может вызвать затруднения. Например, иногда именно согласие с группой, а не изменение установки, приводящее к этому согласию, служит лучшим показателем конформизма. Это было бы справедливо, например, в случае, когда человек, спонтанно согласный с группой, испытал бы желание отклониться от ее установок, но сохранил бы первоначальное согласие под давлением группы (Kiesler, Kiesler, 1969). Здесь конформизм проявляется в *отказе от изменения* установки. Критерий изменения вызывает сомнение также в случае, если люди проявляют *предвосхищающий конформизм* (т. е. движение в направлении позиции группы до того, как оказывается какое-либо давление), или в случае *запаздывающего конформизма* (т. е. движения в сторону установок группы через длительное время после того, как группа оказала давление). В обоих названных случаях наблюдается движение в сторону установки группы, но трудно выявить существующие связи между воздействием группы на человека и его реакцией на это воздействие.

Другим важным обстоятельством для определения конформизма является различие между публичным согласием и согласием внутренним. Под *публичным согласием* (или *повиновением*) мы понимаем внешнее изменение поведения инди-

вида, приближающее его к позиции группы. Например, если бы первоначально индивид был против права на аборт, а затем, узнав, что группа выступает за это право, он последовал бы за группой, поддержав ее мнение публично, то этот индивид проявил бы повиновение. Под *личным* (*внутренним*) *согласием* (или *повиновением*) мы понимаем изменение латентных установок индивида, приближающее его к позиции группы. Например, если бы личное мнение человека о праве на аборт стало более благоприятным после ознакомления с мнением группы, то этот человек проявил бы внутреннее согласие. Различение между публичным, внешним согласием и личным, внутренним согласием имеет значение, поскольку это сказывается на поведении индивида, когда давление группы прекращается. Рассмотрим сначала случай, когда человек публично подчиняется, но в душе сохраняет свое личное мнение, продолжая не соглашаться с группой. Поскольку в душе этот человек не принял установку группы, мы не ожидаем его согласия с ней после прекращения давления группы. Напротив, рассмотрим теперь случай, когда человек как публично, так и в душе согласен с установкой группы. Этот человек, очевидно, действительно верит в то, что говорит, и, по-видимому, можно ожидать, что он останется на позиции группы, даже если группа уже не будет оказывать на него давление.

Подобно тому как существуют различные формы конформизма, существуют и различные формы *нонконформизма* (Allen, 1965; Nail, 1986; Willis, 1963). Две важнейшие его формы — это *независимость* и *антиконформизм*. *Независимость* — это такая позиция человека, когда он замечает социальное воздействие, но не реагирует на него ни внешне (публично), ни внутренне. Так, независимый индивид проявляет устойчивость, сталкиваясь с несогласием. Напротив, имеет место *антиконформизм*, если, заметив социальное давление, индивид реагирует отстранением либо публично, либо в личном плане или же и в том и другом случае. Так, например, антиконформист, столкнувшись с несогласием, занимает более крайнюю позицию, чем та, которая была у него первоначально. На самом деле антиконформист столь же чувствителен к социальному давлению, как и конформист, но свое мнение он проявляет, переходя на противоположную позицию.

Первые исследования конформизма

Два направления классических исследований оказали большое влияние на рассмотрение конформизма социальными психологами. Проведя серию экспериментов, М. Шериф (Sherif, 1935) доказал, что социальное влияние может изменять оценку индивидами неоднозначных стимулов. В своих экспериментах М. Шериф использовал зрительную иллюзию, называемую автокинетическим эффектом, который проявляется, когда людей просят пристально смотреть на неподвижную светящуюся точку в темной комнате. В этих условиях люди (которым не говорят, что на самом деле светящаяся точка неподвижна) воспринимают ее как движущуюся. Некоторые думают, что светящаяся точка перемещается незначительно, другие считают, что она смещается сильно. Шериф обнаружил, что в группе из трех человек, которых попросили вслух сказать, насколько перемещается светящаяся точка во время эксперимента, ответы постепенно сближаются. То есть оценка смещения светящейся точки каждым испытуемым сближалась с оценками остальных участников по мере увеличения возможности услышать чужие мнения. Более того, когда затем каждого испытуемого просили высказать свое мнение в одиночку,

их ответы располагались приблизительно в пределах диапазона, установленного в группе, что свидетельствовало о внутреннем согласии с этой оценкой. Важно отметить, что в этих исследованиях вначале не было никакой групповой нормы, с которой участники эксперимента могли бы сообразоваться. Однако испытуемые создали групповую норму в результате взаимовлияния и затем эта разделяемая ими норма повлияла на их ответы, когда каждый из них отвечал один, без группы.

Вторая серия экспериментов, проведенных Соломоном Ашем (Asch, 1951, 1955, 1956), доказала, что социальное влияние может способствовать изменению восприятия индивидами достаточно однозначных стимулов. Так, в отличие от Шерифа, Аш заинтересовался условиями, в которых индивиды могли бы поддаться влиянию группы даже в случае, если бы группа давала неверные ответы. Аш собрал группы по 7–9 человек и сказал им, что они будут участвовать в изучении зрительного восприятия. Перед ними ставилась задача сравнить длину линии-эталона с тремя другими линиями. Задание легкое, поскольку только одна из линий, подлежавших сравнению, имела такую же длину, как эталонная линия. В действительности в группе был только один непосвященный испытуемый. Остальные были помощниками — ассистентами экспериментатора. Они получили указание единодушно давать неверные ответы в большинстве экспериментов. Их разместили так, чтобы непосвященный испытуемый отвечал предпоследним и, таким образом, подвергся бы влиянию группы, когда ее остальные члены выбирали неверную линию для сравнения. Аш провел также контрольный эксперимент, когда участники отвечали отдельно, без воздействия группы.

Результаты показали, что испытуемые, подвергшиеся влиянию группы, были согласны с ошибавшимся большинством приблизительно в 33% случаев, тогда как при контрольном индивидуальном опросе ошибки делались только в 1% случаев. Более того, 75% участников, подвергшихся влиянию группы, делали по крайней мере одну ошибку, принимая оценку большинства. В отличие от участников эксперимента Шерифа, в опытах Аша испытуемые не давали при индивидуальном опросе тех же ответов, которые они давали публично, в присутствии группы. Таким образом, ситуация социального воздействия, созданная Ашем, не приводила к внутреннему согласию.

Совершенно неудивительно, что из результатов, полученных Ашем, делался вывод, что люди вообще очень чувствительны к социальному влиянию. В конечном счете Аш обнаружил значительную степень конформизма в такой ситуации, когда уступка влиянию группы означала отрицание очевидных свидетельств собственных органов чувств. Важно, однако, отметить, что результаты Аша выявили также большой процент нонконформизма (Friend, Rafferty, Bramel, 1990); 67% от общего числа ответов оказались независимыми или правильными. Более того, 25% испытуемых постоянно проявляли независимость, в то время как всего лишь 5% всегда уступали большинству. Эти результаты показывают, что испытуемые, сталкиваясь с единодушным большинством, часто способны противостоять социальному влиянию. Резюмируя полученные результаты, Аш подчеркнул эту независимость, отметив, что «хотя эффект от воздействия большинства был значительным, он ни в коей мере не был полным или даже наиболее сильно воздействующим фактором» (1956, p. 10).

Аш выявил также, что независимость можно было значительно усилить простым изменением метода работы, а именно дав указание всего одному помощнику

противостоять ошибающемуся большинству, давая правильные ответы. Наличие такой социальной поддержки, или партнера, уменьшило число конформистских ответов с 33% в первоначальном варианте эксперимента до 6%. Эффективность социальной поддержки была подтверждена еще одним экспериментом, показавшим, что испытуемые проявляют гораздо большую независимость, когда противостоят большинству из 8 человек, имея 1 партнера, чем в случае большинства из 3 человек, но без партнера. Более новые исследования социальной поддержки будут рассмотрены в одном из следующих разделов.

Информационное и нормативное влияние

Эксперименты, проведенные Шерифом и Ашем, были первыми исследованиями такого рода. Они побудили других социальных психологов предложить теоретические объяснения причин, заставляющих людей уступать давлению группы. Дойч, Джерард, а также другие исследователи (Deutsh, Gerard, 1955; Kelly, 1952; Thibaut, Strickland, 1956) предложили объяснение, оказавшее весьма значительное влияние. Согласно их формулировке, люди уступают давлению группы, так как они от нее зависят в осуществлении двух важных целей.

Информационное влияние

Одна из этих целей — составить себе точное представление о реальной действительности. Леон Фестингер (Festinger, 1950, 1954) утверждал, что люди испытывают очень сильную потребность оценивать правильность своих убеждений. Некоторые убеждения могут быть проверены путем сравнения с объективным физическим эталоном. Например, наше убеждение, что вода закипает при 100 градусах Цельсия, мы можем проверить, поместив термометр в кастрюлю с водой, нагрев воду и сняв показания термометра в момент закипания воды. Но зато другие убеждения (например, что США должны были бы сократить свои запасы ядерного оружия) не могут быть проверены с помощью объективного физического эталона. Чтобы определить достоверность таких убеждений, мы должны сравнить свою точку зрения с мнениями других людей. Если они с нами согласны, мы чувствуем уверенность. Если же они с нами не согласны, мы теряем уверенность в себе. Так как разногласия вызывают разочарование, лишают нас возможности удостовериться в справедливости наших убеждений, мы очень заинтересованы в их устранении всякий раз, когда они возникают. Один из способов достижения этого заключается в том, чтобы изменить свою позицию, приблизив ее к позиции других людей, т. е. проявить конформизм (Allen, Wilder, 1977).

Этот анализ наводит на мысль, что в тех случаях, когда люди не уверены в правильности своих убеждений и думают, что суждение других ближе к истине, они часто проявляют конформизм, чтобы устранить неуверенность. При этом имеет место *информационное влияние*, как назвали это явление Дойч и Джерард (Deutsch, Gerard, 1955). Считается, что оно предполагает одновременно и публичное подчинение, и внутреннее согласие (Allen, 1965; Eagly, Chaiken, 1993; Kaplan, Miller, 1983). Информационное влияние более характерно для одних условий, чем для других. Например, люди ведут себя более конформно, когда работают над трудной или неоднозначной задачей (например, Asch 1956; Deutsch, Gerard, 1955), когда они не уверены в своей компетентности в данном вопросе (например, Hochbaum, 1954) и полагают, что другие члены группы более компетентны в решении задачи

(например, Mausner, 1954). В подобных случаях вовсе не удивительно, что люди чувствуют свою зависимость от других в отношении информации о действительности и, следовательно, проявляют конформизм.

Нормативное влияние

Конформизм может иметь иную скрытую цель. Это — желание получить одобрение других членов группы. Когда люди хотят максимально повысить свой социальный статус в группе и думают, что остальные члены группы будут реагировать более положительно на конформное поведение, чем на отклонение, они часто приспосабливаются к группе, чтобы получить одобрение или избежать осуждения. При этом их поведение свидетельствует о том, что Дойч и Джерард (Deutsch, Gerard, 1955) назвали *нормативным влиянием*. Как предполагают, нормативное влияние обычно включает публичное повиновение, но не включает внутреннее согласие (ср., например, Allen, 1965; Eagly, Chaiken, 1993; Kaplan, Miller, 1983). Исходя из мысли, что нормативное влияние имеет что-то общее с вознаграждением и наказанием, люди, отклоняющиеся от группового консенсуса, ожидают отрицательной оценки и отвержения группы. Например, Джерард и Роттер обнаружили, что из 25 испытуемых, которые проявляли малую степень конформизма или вовсе его не проявляли, 19 ожидали отрицательной оценки со стороны группы. Но зато из 24 участников эксперимента, проявивших конформизм в большой степени, 17 ожидали положительной оценки остальных членов группы (Gerard, Rotter, 1961). Имеются дополнительные доказательства, свидетельствующие о том, что боязнь наказания, испытываемая нонконформистами, основана на реальных фактах. Многочисленные исследования показывают, что члены группы действительно испытывают неприязнь и не приемлют людей, отклоняющихся от группового консенсуса (Levine, 1989). Степень враждебности к девиантным субъектам зависит от многих факторов, например таких, как степень крайности позиции, содержание установки, мотивы поведения, приписываемые девиантному субъекту, его статус, а также нормы, принятые в группе по отношению к таким индивидам.

Точно так же как информационное, нормативное влияние чаще встречается в одних условиях, чем в других. Например, конформизм обычно проявляется в большей степени в том случае, когда члены группы имеют общую цель работы, чем когда они имеют разные, индивидуальные цели (ср., например, Deutsch, Gerard, 1955). Можно предположить, что это происходит потому, что члены группы, имеющие общую цель, взаимозависимы и могут опасаться, что отклонение от общего мнения будет расценено как угроза усилиям, прилагаемым остальными членами группы для достижения общей цели, и, следовательно, может быть сурово наказано. Напротив, члены группы, имеющие свои собственные, индивидуальные цели, не зависят друг от друга и менее склонны думать, что их отклонение огорчит их товарищей (и те их накажут). Отметим, однако, что если взаимозависимые члены группы осознали, что вероятность для группы получить вознаграждение уменьшается вследствие их конформного поведения, они проявляют конформизм в малой степени (Sakurai, 1975).

Второй фактор, увеличивающий нормативное влияние, — это контроль со стороны других членов группы. Поскольку остальные могут вознаграждать или наказывать индивида после его соответствующего поведения, только если они это поведение наблюдают, члены группы должны были бы в большей степени беспо-

коиться о реакции остальных, т. е. в большей степени проявлять подчинение нормативному влиянию, когда они действуют публично, чем в частной обстановке. Этому рассуждению созвучны результаты многих экспериментов, во время которых люди проявляли конформизм в большей степени, когда их ответы становились известны остальным участникам, чем в противоположном случае (например, Asch, 1956; Deutsch, Gerard, 1955; Mouton, Blake, Olmstead, 1956).

Наконец, привлекательность группы может приводить к конформизму, вероятно, потому, что награда и наказание, исходящие от группы, которой индивид дорожит, имеют больший резонанс, чем в противном случае. Хотя многие исследования показывают, что люди в большей мере проявляют конформизм в привлекательных для них группах, чем в непривлекательных (например, Festinger, Gerard, Hymovitch, Kelly, Raven, 1952; Lott; Lott, 1961), все же такой результат получается далеко не всегда (например, Brehm, Mann, 1975). По-видимому, чтобы понять, как привлекательность группы сказывается на конформизме, следовало бы учитывать, как остальные члены группы принимают такое поведение, а также восприятие этого приема индивидом. Некоторые исследования показывают, что люди ведут себя конформно в привлекательной для них группе в первую очередь потому, что они не уверены в том, как примет их группа, и думают, что конформизм даст им шанс получить более благоприятный прием (например, Dittes, Kelly, 1956; Walker, Heyns, 1962).

Нормативно-информационное влияние и социальная поддержка

Анализ, который провели Дойч и Джерард (Deutsch, Gerard, 1955) в области информационного и нормативного влияния, пользуется признанием ученых уже 40 лет, потому что он проясняет целый ряд феноменов социального влияния (Eagly, Chaiken, 1993; Kaplan, 1989). Приведем только один пример и рассмотрим, как различие между информацией и нормой помогает объяснить эффективность социальной поддержки при уменьшении конформизма.

Как вы помните, выше мы уже упоминали эксперимент Аша, в который был введен ассистент, несогласный с ошибавшимся большинством и дававший правильные ответы, совпадавшие с оценкой наивного испытуемого. Наличие этой социальной поддержки очень резко уменьшало конформизм по сравнению с экспериментом, где непосвященному испытуемому противостояло единодушное большинство. В другом эксперименте Аш (Asch, 1955) попытался определить, заключается ли решающий фактор, лежащий в основе воздействия партнера, в его согласии с оценкой наивного испытуемого или же все дело в том, что нарушается единодушие группы. С этой целью Аш сравнил уменьшение конформизма, вызванное двумя типами отклонений от мнения большинства, — социальной поддержки, когда давался ответ правильный, совпадавший с оценкой наивного испытуемого, и участника, стоявшего на крайней позиции и дававшего ответы еще более неверные, чем единодушное большинство. Он констатировал, что участник, стоявший на крайней позиции, вызывал почти такое же уменьшение конформизма, как и социальная поддержка. Исходя из этого Аш выдвинул гипотезу, что эффективность воздействия партнера вызывается нарушением единства группы, а не его согласием с оценкой непосвященного испытуемого. Дальнейшие исследования подтвердили справедливость тезиса Аша в отношении простых суждений, основанных на восприятии, но не подтвердили этого относительно других стиму-

лов (Allen, Levine, 1968, 1969). Что касается вопроса о мнениях, убеждениях, то при отсутствии единственно правильного ответа крайняя степень разногласий намного менее эффективна для уменьшения конформизма, чем социальная поддержка.

Были проведены дополнительные эксперименты с целью проверить, имеет ли эффект социальной поддержки общий характер, а также выявить лежащие в его основе процессы (Allen, 1975). Результаты показали, что присутствие партнера, согласного с испытуемыми, уменьшает конформизм у многочисленных категорий людей, в том числе взрослых, мужчин и женщин, а также детей (как нормальных, так и отстающих в развитии). Более того, устойчивое сопротивление давлению группы, вызванное социальной поддержкой, сохраняется иногда даже после того, как этот человек ушел. Так обстоит дело, если выполняются два условия: во-первых, если после ухода партнера испытуемые продолжают обсуждать стимулы того же типа, и, во-вторых, если партнер никогда не отказывается от своей позиции инакомыслия.

Почему социальная поддержка оказывается такой действенной для формирования устойчивости против давления группы? Ответ на этот вопрос, как нам кажется, заключается в том, что социальная поддержка уменьшает вероятность информационного и/или нормативного влияния. Что касается информационного влияния, то социальная поддержка может уменьшить зависимость индивида от группы в отношении информации о реальной действительности. Собранные доказательства показывают, например, что партнер, которого считают компетентным для решения задачи, предложенной группе, более эффективно снижает уровень конформизма, чем тот, которого считают некомпетентным. Предполагается, что это происходит потому, что более компетентный партнер дает более надежную поддержку позиции испытуемого. В одном эксперименте испытуемые получали поддержку партнера с нормальным зрением (который, следовательно, четко видел стимулы) или партнера в очках с толстыми стеклами, ошибавшегося в «тесте на зрение» в присутствии испытуемого (Allen, Levine, 1971*b*). Результаты показали, что компетентный партнер в большей степени уменьшал конформизм, чем партнер некомпетентный. Кроме компетентности партнера, оказывающего поддержку, имеет значение момент, в который он ее оказывает. Если партнер отвечает первым, эффективность его для уменьшения конформизма больше, очевидно, потому, что поддержка на ранней стадии эксперимента усиливает уверенность испытуемых в себе, препятствует появлению неуверенности, когда высказывания других участников не согласуются с их оценкой (Allen, Levine, 1971*a*; Morris, Miller, 1975*a*). Имеются также доказательства того, что поздно включившийся партнер, отвечающий после всех представителей большинства, может существенно уменьшить конформизм. Несомненно, запоздалое высказывание, согласующееся с оценкой испытуемого, уменьшает сильную неуверенность, вызванную несогласием с мнением других на ранней стадии эксперимента (Morris, Miller, Sprangenberg, 1977).

Социальная поддержка может также уменьшить информационную зависимость от группы, препятствуя когнитивной реструктуризации стимула, которая может играть ключевую роль, создавая информационное влияние. Аллен и Уайлдер (Allen, Wilder, 1980) просили испытуемых прочитать несколько высказываний (таких, например, как «Я никогда бы не сдвинулся с места, чтобы кому-то помочь, если бы это потребовало отказа от моего собственного удовольствия»). По прочтении каждого высказывания испытуемым предлагали дать толкование содержавшихся в них ключевых выражений (например «двинуться с места», «побес-

покоиться», «утруждать себя»). В одном варианте такого эксперимента испытуемые узнавали, что некая группа равных им людей единодушно не согласна с их толкованием. В другом варианте эксперимента один человек (оказывавший социальную поддержку) выражал несогласие с группой и согласие с толкованием испытуемых. В третьем варианте эксперимента (контрольном) мнение группы не приводилось. Экспериментаторы констатировали, что испытуемые толковали ключевые слова по-разному в эксперименте с противостоянием единодушной группе и в контрольном эксперименте. Это показывает, что давление группы привело к когнитивной реструктуризации высказываний. Интересно, однако, отметить, что социальная поддержка *воспрепятствовала* когнитивной реструктуризации высказываний. В присутствии партнера, оказывавшего социальную поддержку, испытуемые дали такие же толкования, как и в контрольном эксперименте.

Партнеры, оказывающие социальную поддержку, уменьшают не только информационное влияние, они могут уменьшать также нормативное влияние. Это происходит потому, что они уменьшают страх испытуемых, их боязнь наказания за отклонение. Собранные доказательства показывают, что люди, которые не присоединяются к групповому консенсусу, не имея партнера, в одиночку высказывая свое несогласие, боятся, что их отвергнут. Однако этот страх уменьшается при наличии партнера, который высказывает публично свое согласие с их мнением (Allen, 1975). Боязнь репрессий может уменьшаться потому, что испытуемые думают, что партнер примет на себя часть враждебного отношения, которое выпало бы на их долю полностью, если бы его не было. Кроме того, возможно, испытуемые думают, что при наличии партнера меньше шансов на то, что группа припишет их отклонение от мнения большинства личной идиосинкразии, а это, в свою очередь, уменьшит гнев, направленный на их неконформное поведение. Необходимо все же высказать одно предостережение. Если испытуемые считают, что члены группы особенно враждебны к партнеру (например, из-за расовых предрассудков), то могут отказаться принять его поддержку и сохранить в значительной мере конформное поведение (Boyanowsky, Allen, 1973). Как предполагают, это происходит из-за того, что испытуемые опасаются, будто союз с партнером, имеющим «клеймо», навлечет на них большее, а не меньшее наказание группы.

Другие точки зрения на влияние большинства

Несмотря на то что разграничение информационного и нормативного влияния оказалось весьма полезным для объяснения конформизма (и независимости), оно не вполне раскрывает, каким образом реагируют люди, когда они не согласны с большинством. В данном разделе мы кратко обсудим три другие точки зрения на влияние большинства — точку зрения конфликта, точку зрения когнитивных процессов и точку зрения социальной категоризации.

Точка зрения конфликта

Анализ информационного и нормативного влияния, который предложили Дойч и Джерард (Deutsch, Gerard, 1955), предполагает, что индивиды принимают установки группы, так как они от этой группы *зависят*, либо из-за потребности в информации о действительности, либо потому, что они ожидают социального вознаграждения. Эта точка зрения была оспорена Сержем Московичи (Moscovici, 1976, 1985), который утверждает, что более предпочтительно интерпретировать кон-

формизм как форму переговоров между индивидом и группой, порождаемую *конфликтом*, связанным с различным определением, пониманием действительности. Московичи считает, что конформизм (т. е. движение индивида в сторону группы) не является неизбежным выходом в этом переговорном процессе. Напротив, конформизм — всего лишь один из возможных выходов из конфликта. Он имеет место, когда выполняется некоторое ограниченное число условий. Одним из необходимых условий появления конформизма служит существование некой «нормы объективности», которая предусматривает возможность только одного правильного ответа на рассматриваемый вопрос. Далее, необходимо, чтобы группа была «номической», т. е. чтобы она имела в сильной степени интериоризованную установку и активно стремилась бы к утверждению этой установки. Наконец, необходимо, чтобы индивид был «аномическим», т. е. не имел бы собственной в сильной степени интериоризованной установки. Функция конформизма, по мнению Московичи, заключается в том, чтобы свести на нет конфликт путем устранения отклонения. Таким образом, конформизм отражает публичное подчинение, но не внутреннее согласие. В соответствии с анализом, который предложил Московичи, недавнее рассмотрение результатов экспериментов показывает, что большинство действительно оказывает более значительное влияние на внешнее, публичное поведение, чем на личном уровне (Wood, Lundgren, Ouellette, Busceme, Blackstone, 1994).

Описывая точку зрения Московичи, полезно сопоставить конформизм с другой формой влияния, которая упоминалась выше при обсуждении экспериментов Шерифа, где использовался автокинетический эффект (Sherif, 1936). Эта другая форма влияния, которую Московичи называет *нормализацией*, предполагает взаимовлияние членов группы. Это означает, что индивиды идут на компромисс, сближая свои позиции и, таким образом, избегая конфликта. По мнению Московичи, нормализация происходит в том случае, когда нет четкого и ясного правильного ответа и когда компетентность членов группы одинакова, когда они имеют равный статус, одинаковый стиль поведения и относительно мало привержены своей позиции. (Московичи рассматривает также третью форму влияния — инновацию, которая предполагает движение большинства в сторону меньшинства. Инновация подробно обсуждается в главе 2.)

Точка зрения когнитивного процесса

Когнитивные процессы, вызванные несогласием большинства, подробно проанализировала Немет (Nemeth, 1986, 1995). Она утверждает, что люди, столкнувшиеся с таким несогласием, демонстрируют особую модель когнитивной деятельности. В частности, они концентрируют свое внимание на информации, исходящей от большинства (ср. Mackie, 1987), их мышление движется скорее по пути сближения, чем расхождения, по пути принятия уже имеющихся решений, не создавая новых способов решения проблем (ср., например, Nemeth, Kwan, 1987; Nemeth, Watchler, 1983). Данные когнитивные реакции происходят, по-видимому, оттого, что несогласие с большинством — это стрессовая ситуация. Кроме того, в принципе предполагается, что большинство всегда право. Хотя анализ Немет объясняет традиционные формы влияния, такие как движение в сторону установки большинства (ср., например, De Dreu, De Vries, 1996), предложенная ею теория прежде всего предназначена для того, чтобы объяснить, как социальное давление затрагивает *качество* принятия решений и поиска выхода из проблемных ситуаций.

Например, Немет и ее коллеги показали, что оппозиция большинства способствует эффективному решению задач, требующих конвергентного мышления, но препятствует эффективности при решении задач, требующих дивергентного мышления (Nemeth, Mosier, Chiles, 1992).

Точка зрения социальной категоризации

Наконец, психологические процессы, стоящие за конформизмом, были объяснены с помощью **теории социальной категоризации** (Abrams, Hogg, 1990; Turner, 1991; Mugny, Perez, 1991). Одна из основных гипотез, лежащих в основе этой теории, состоит в том, что несогласие с другими людьми вызывает неуверенность только в специфических условиях, а именно когда человек ожидал согласия с ними. Так, несогласие с членами своей же группы вызывает большую неуверенность, чем несогласие с людьми, не входящими в группу. Вторая гипотеза исходит из того, что внутри одной группы люди пользуются неодинаковым влиянием. Влияние членов группы зависит от степени, в которой их позиция представляется отражением внутригрупповой нормы. Существует тенденция, которая ведет к тому, что члены группы, более близкие к этой норме, имеют большее влияние, чем те, которые в большей степени от нее отклоняются. Третья гипотеза заключается в том, что конформизм по отношению ко внутригрупповой норме нередко предполагает внутреннее согласие с ней (в сочетании с внешним, публичным подчинением), так как индивид считает, что внутригрупповые нормы дают надежную информацию о реальной действительности. Многие исследования подтверждают приведенное объяснение конформизма социальной категоризацией (например, Abrams, Wetherell, Cochrane, Hogg, Turner, 1990; Hogg, Turner, 1987). Кроме того, люди по-разному рассматривают информацию с когнитивной точки зрения в зависимости от того, исходит ли она от своей группы или от чужой (об этом см., например, в исследованиях Mackie, Worth, Asuncion, 1990; Wilder, 1990).

Третья гипотеза теории социальной категоризации в какой-то мере оспаривает то, что было сказано выше. Обсуждая воздействие привлекательности группы на конформизм, мы предположили, что привлекательные группы оказывают влияние в первую очередь потому, что они усиливают нормативное давление. То есть люди ведут себя более конформно по отношению к привлекательным группам, чем к группам менее привлекательным, так как их больше заботит награда или наказание, исходящие от людей, которые им нравятся, чем соответствующая реакция людей, которые им не нравятся. Напротив, точка зрения социальной категоризации предполагает, что группы, к которым мы принадлежим и реакция которых нам важна (т. е. свои группы), оказывают влияние по причинам как информационным, так и нормативным. Другими словами, более вероятно, что мы будем вести себя более конформно по отношению к своей группе, чем по отношению к чужой, потому что, с одной стороны, нам важнее получить одобрение нашей группы, а с другой стороны, потому что мы предполагаем, что позиция нашей группы, по-видимому, более правильна (информационное влияние).

Роль индивидуальных различий

До сих пор в нашем обсуждении неявно предполагалось, что ситуация группового давления имеет почти одинаковое воздействие на всех, кто оказывается в этой ситуации. То есть мы предполагали, что люди, различающиеся по таким парамет-

рам, как возраст, раса, пол, семейная среда, образование, а также личностные черты, одинаково реагируют на давление группы. В действительности же это не так и индивидуальные различия могут иногда сильно влиять на степень и тип конформного поведения людей. Для иллюстрации роли индивидуальных различий мы обсудим, как пол и культурная среда людей влияют на их реакции на групповое давление. Как мы увидим ниже, и в том и другом случае предрасположенность к определенному типу поведения, приобретенная людьми до того, как они подверглись влиянию группы, может сказываться на их реакциях на эту ситуацию.

В течение долгого времени благоразумие, связанное с условностями, требовало, чтобы женщины в большей степени, чем мужчины, уступали групповому давлению (ср., например, Cooper, 1979; Shaw, 1981). Сегодня мы знаем, что отношение между полом и конформизмом сложнее. С помощью метааналитических методик, которые позволяют исследователям комбинировать и давать статистический обзор многочисленных исследований, Игли и Карли (Eagly, Carly, 1981) обнаружили, что женщины действительно больше поддаются влиянию, чем мужчины. Однако в целом различие в степени внушаемости у женщин и у мужчин не очень значимо и зависит от ситуации, в которой находятся участники эксперимента. Наиболее явные различия в степени внушаемости у мужчин и женщин проявились в ситуациях, когда индивиды были под наблюдением других членов группы (Becker, 1986; Eagly, Chrvala, 1986; Eagly, Wood, Fishbaugh, 1981). Напротив, женщины лишь ненамного сильнее поддавались влиянию, чем мужчины, в экспериментах по конформизму, не включавших контроль, а также при изучении изменения установок, когда испытуемые слушали слова убеждения.

Было предложено несколько объяснений различий в конформности между полами. Например, была высказана мысль, что женщины, возможно, больше склонны к конформизму, чем мужчины, так как им менее знакомы «маскулинные» стимулы, которые им предлагают оценивать (см., например, Karabenick, 1983; Sistrunk, McDavid, 1971). Это объяснение, однако, не выдерживает критики, поскольку в экспериментах по конформизму, как правило, темы обсуждения не содержат предпочтений, связанных с интересами или компетентностью мужчин (Eagly, Carly, 1981). Другое объяснение основывается на загадочных результатах, свидетельствующих, что женщины проявляют больший конформизм, чем мужчины, когда эксперимент проводит мужчина (Eagly, Carly, 1981). Неясно, отчего мог получиться такой эффект. Возможно, экспериментаторы, мужчины и женщины, склоняются к выводам, лестным для их пола (Eagly, Carly, 1981). Или же, может быть, исследования, проводимые мужчинами, сильнее в отношении методики, чем эксперименты, проводимые женщинами, и потому мужчинам удается более точно оценить исследуемые различия между полами (Becker, 1986; Wood, Stagner, 1994). Наиболее убедительная интерпретация различной степени конформизма у мужчин и у женщин основана на различиях социальных ролей, которые они учатся выполнять в нашем обществе (Eagly, 1987; Eagly, Wood, 1991). Согласно этому объяснению, мужчин учат быть более властными, больше стремиться к самоутверждению (в отличие от женщин), и поэтому, вероятно, люди того и другого пола ведут себя соответствующим образом скорее в публичных ситуациях (например, в ситуации группового давления), чем в частной жизни.

Возможно, что мужчины и женщины, которые росли в рамках одной культуры, имеют, однако, различный опыт социализации и это влияет на их реакции на дав-

ние группы. В равной степени возможно и то, что люди, выросшие в условиях ных культур, могли усвоить разные реакции на групповое давление. Уже сравтельно давно Берри (Berry, 1967) исследовал влияние культуры на конфорзм у народности темны из Сьерра-Леоне в Африке и у эскимосов острова Бафнова Земля в Канаде. Темны возделывают рис, и их экономика основана на здании запасов пищевых продуктов, тогда как эскимосы — охотники и рыболои запасов еды не делают. Подвергнутые воздействию ложных групповых норм время теста на зрительное восприятие, темны проявили значительно больший нформизм, чем эскимосы. Берри приписал эти результаты различиям в воспинии детей, вызванным различиями в организации экономики выживания. Экомика, в которой важно накопление пищевых запасов, как у темнов, обращает имание на воспитание конформного поведения у детей; экономика, основанная охоте и рыболовстве, как у эскимосов, требует воспитания индивидуализма.

Недавний метаанализ 133 исследований, проведенных в 17 странах (Bond, ith, 1996), был посвящен культурным различиям в проявлении конформизма. сследователи измерили соотношение индивидуализм/коллективизм в соответвующих странах и распространенность конформного поведения среди жителей их стран на основе эксперимента по сравнению длины линий, проведенного в ое время Ашем. Индивидуализм — это культурная ориентация, направленная воспитание прежде всего независимости, самостоятельности, уверенности в се. Коллективизм — это культурная ориентация, при которой упор делается на аимозависимости, сотрудничестве, социальной гармонии. Данный эксперимент л проведен в следующих странах: Германии, Бельгии, Бразилии, Канаде, Соиненных Штатах, Острова Фиджи, Франции, Гане, Великобритании, Голлани, Гонконге, Японии, Кувейте, Ливане, Португалии, Заире, Зимбабве. Бонд и мит констатировали, что связь между культурными ценностями и конформизом действительно существует. Люди, живущие в условиях коллективистской льтуры, проявили более высокий уровень конформизма, чем те, которые живут условиях культуры индивидуалистической. Несмотря на то что интерпретация их результатов не вполне очевидна, весьма правдоподобно, что коллективисты ли себя более конформно, чем индивидуалисты, так как они больше озабочены м, как другие люди оценивают их поведение, и это их больше волнует.

До сих пор наше внимание было сосредоточено на том, как культурные различия *между* обществами разного типа влияют на конформность. Но возможно таке, что изменения культуры во времени *внутри* одного и того же общества спобны оказывать влияние на конформность. То есть по мере того, как данное общество переживает экономические, социополитические или другие изменения, лонность живущих в этих условиях людей уступать групповому давлению моет тоже изменяться. Так, Бонд и Смит (Bond, Smith, 1996) изучали воздействие утрикультурных изменений на конформность, используя данные, собранные в ША. Они констатировали, что уровень конформности при выполнении заданий сперимента Аша по оценке линий в общем резко снизился в период с нача 1950-х гг. до настоящего времени. Однако этот результат кажется загадочным непонятно, как его интерпретировать. Являются ли изменения в культуре единвенной (или первостепенно важной) причиной снижения уровня конформни, и, если это так, то какому из многих культурных изменений, произошедших США за последние 50 лет, приписать это различие?

Б. Подчинение

Выше мы определили подчинение как изменение поведения в соответствии с зицией легитимного авторитета. Кроме того, мы высказали мысль, что во мно отношениях можно найти различия между конформизмом и подчинением. Э в частности, разный статус источника и объекта воздействия, желание перв оказать влияние на объект воздействия и проконтролировать его подчинен Можно обнаружить и сходство в поведении источника и объекта воздейств

Исследования Милгрэма

Экспериментальная парадигма Стэнли Милгрэма имела целью выявить услов в которых люди подчиняются авторитету в случае, когда они вовсе не хотят лать то, что им приказывают, а именно подвергать физическому страданию бес мощного человека, ничем им не угрожающего (Milgram, 1974). Испытуемые бы набраны с помощью объявлений в газете, в которых предлагалось принять у стие в исследованиях памяти и речи. Придя в лабораторию, каждый участник б представлен пожилому человеку, который якобы тоже был приглашен для у стия в эксперименте. Экспериментатор объяснял, что исследование касается вл ния наказания на научение. С помощью подтасованной жеребьевки испытуем получал роль преподавателя, а пожилой человек (который на самом деле был систентом экспериментатора) — роль ученика. Затем «ученика» уводили в сос нюю комнату, а испытуемого просили посмотреть, как экспериментатор привя вает ученика к стулу ремнями и прикрепляет к его руке электрод. Эксперимен тор объясняет, что электрод соединен с электрическим генератором, находящи в соседнем помещении.

Испытуемый возвращается на свое место, и ему сообщают, что он должен читывать вслух сочетания слов и проверять, запомнил ли их ученик. При каж ошибке ученика «преподаватель» должен подвергать его воздействию элект ческого тока. С этой целью испытуемый должен пользоваться генератором, котором он видит 30 кнопок с надписями, обозначающими интервалы по 15 во от 15 до 450 вольт. На этикетках, прикрепленных под кнопками, даны харак ристики: «слабый ток» при 15 вольтах, «опасно — высокое напряжение» — п 375 вольтах и наконец «XXX» при 435 вольтах. Перед экспериментом испы емый получает для пробы удар током в 45 вольт, что придает эксперименту димость подлинности. Во время эксперимента «ученик» делает много ошиб а «преподавателю» приказывают увеличивать напряжение на 15 вольт после ка дой ошибки. Всякий раз, когда «преподаватель» выражает желание остановить экспериментатор дает ему один из четырех вариантов приказа — от «Продолж те, пожалуйста» до «У вас нет выбора, надо продолжать».

В одном варианте эксперимента, при котором можно слышать «ученика» внутреннему телефону, он жалуется на усиление недомогания по мере увели ния напряжения. При 75 вольтах он стонет, при 120 вольтах кричит эксперим татору, что испытывает боль. При 150 вольтах он требует, чтобы его освободи от эксперимента, ссылаясь на сердечное недомогание. При 180 вольтах «учен восклицает: «Я больше не могу выносить эти страдания! Выпустите меня отс да!» При 270 вольтах он стонет от боли. При 300 вольтах он испускает долг стон, и его больше не слышно до конца испытаний. (Разумеется, «ученик» на мом деле не подвергался никакому электрошоку. Его реакции были запрограмм

ваны заранее, чтобы создать иллюзию, что его страдания усиливаются по мере продолжения эксперимента.)

Результаты этого эксперимента показали высокий процент подчинения приказам экспериментатора. В среднем максимальное напряжение, которому подвергся ученик, достигало 360 вольт. Кроме того, больше половины испытуемых (63%) продолжали подвергать ученика электрошоку до 450 вольт. Эти результаты тем более поразительны, если их рассматривать в свете двух дополнительных результатов. Во-первых, когда Милгрэм позволил «преподавателям» самим выбирать напряжение тока, оно не превысило 90 вольт и только один испытуемый из 40 выбрал максимальное напряжение в 450 вольт. Во-вторых, когда Милгрэм описал эту экспериментальную процедуру 39 психиатрам и попросил их назвать максимальное напряжение, которые выбрал бы средний испытуемый для электрошока, они предположили, что большинство испытуемых не превысят напряжения 150 вольт и что только один из тысячи дойдет до 450 вольт. Эти результаты показывают, что даже люди, имеющие большой опыт изучения поведения человека, с трудом могут правильно оценить силу воздействия приказа, исходящего от легитимного авторитета.

Пространственная близость жертвы

В следующих исследованиях Милгрэм попытался лучше изучить условия, в которых люди подчиняются авторитету, приказывающему подвергать болезненному электрошоку невинную жертву. Он провел серию экспериментов, в которых рассмотрел роль пространственной близости ученика от преподавателя. В этих экспериментах он сравнил подчинение в условиях, описанных выше (обратная связь с помощью голоса), с подчинением в трех дополнительных вариантах условий. При условии удаленности ученик, находящийся в соседнем помещении, не отвечает устно, а стучит в стену. Он начинает стучать при напряжении в 300 вольт, а после 315 вольт совсем перестает реагировать. При условии близости ученик находится в той же комнате, что и преподаватель, отвечает вслух, как в условиях обратной связи с помощью голоса. Наконец, в условиях контактной близости ученика можно подвергнуть электрошоку, только если он держит руку на токопроводящей пластине. Преподаватель получает приказ своей рукой насильно удерживать руку ученика в этом положении. Когда ученик находится в соседней комнате, то устранение из эксперимента его стонов практически никак не влияет на подчинение преподавателя экспериментатору. В самом деле, доля испытуемых, подчинившихся экспериментатору полностью (т. е. тех, кто довел напряжение до 450 вольт), в этих условиях удаленности составил 65, что сопоставимо с 63% в эксперименте с обратным воздействием голоса. Если ученик находится в одной комнате с преподавателем, различие более заметно: подчинение снижается до 40% в случае пространственной близости и до 30% в случае контактной близости. Следовательно, имеются доказательства уменьшения числа подчинившихся при условии приближения «ученика» к «преподавателю».

Источник власти авторитета

Чтобы выяснить, как особенности авторитета (в частности, экспериментатора) влияют на подчинение, Милгрэм проверил несколько переменных. Он установил, например, что физическое присутствие авторитета ведет к большему подчинению (65%), чем приказания, передаваемые по телефону (21%). Это доказывает важ-

ность пространственной близости авторитета к «преподавателю» (как и близости «ученика»). В другом эксперименте Милгрэм поставил перед собой задачу определить, влияет ли на подчинение престиж учреждения, которое представляет авторитет. Вместо того чтобы проводить эксперименты в Йельском университете (как это делалось прежде), он провел ряд экспериментов в обветшалом административном здании в соседнем городе под вывеской фиктивной исследовательской организации. В этой обстановке 48% испытуемых проявили полное подчинение. Этот факт показывает, что для обеспечения подчинения власть вовсе не должна быть представлена престижным учреждением. Наконец, в третьем эксперименте Милгрэм констатировал, что даже «аморальный» авторитет может добиться подчинения значительного числа индивидов. В этом эксперименте ученик давал согласие участвовать в нем только при условии, что экспериментатор немедленно прекратит испытание, когда ученик его об этом попросит. Экспериментатор сначала обещал, но затем отказывался освободить ученика, когда тот его об этом просил. Но даже после того, как экспериментатор нарушил свое обещание, 40% участников эксперимента все же беспрекословно подчинились ему.

Для дальнейшего изучения источника силы авторитета Милгрэм изменил роли различных участников эксперимента. Многочисленные опыты показали, что приказ о применении электрошока должен исходить от определенного представителя власти, если есть желание добиться подчинения. Так, мало случаев подчинения наблюдается, если экспериментатор отсутствует, а приказ отдает другой узнаваемый участник эксперимента (ассистент). И никакого подчинения нет: а) в том случае, если «ученик» просит применить к нему электрошок, а экспериментатор возражает, а также б) если два экспериментатора дают противоречащие друг другу указания «преподавателю» по поводу электрошока, которому следует подвергнуть «ученика». Милгрэм изучил также интересный случай, когда экспериментатор играет роль «ученика». Он установил, что при этом ни один «преподаватель» не захотел применить к экспериментатору максимальное напряжение по приказу другого испытуемого, но 65% делали это, если приказ исходил от другого экспериментатора.

Влияние группы

Доказав силу воздействия авторитета на отдельного индивида, Милгрэм попытался выяснить, как отношения испытуемого с равными ему по статусу лицами влияют на подчинение. В одном эксперименте второстепенные задания давались ассистентам (читать пары слов, оценивать ответы жертвы), тогда как наивный испытуемый отвечал за применение тока. Примерно в середине эксперимента оба «подсадных» ассистента начинали вести себя вызывающе и отказывались продолжать. Только 10% испытуемых проявили полное подчинение в условиях, когда взбунтовались равные им люди. В другом эксперименте испытуемый выполнял вспомогательные задания, а «подсадной» ассистент выполнял приказ экспериментатора и продолжал увеличивать напряжение. В этой ситуации число подчинившихся было особенно велико: 93% участников помогали ассистенту довести напряжение до 450 вольт.

Дальнейшие исследования подчинения

Можно было бы предположить, что работы Милгрэма, касающиеся подчинения, как и в свое время эксперименты Аша, посвященные изучению конформизма, вызо-

т большое число дальнейших исследований. Однако этого не произошло, хо- невозможно утверждать, что подчинение имеет меньшее значение, чем кон- рмизм, как с теоретической, так и с практической точки зрения. Теоретический прос о причинах подчинения людям, обладающим авторитетом, конечно, не ме- е интересен, чем вопрос, почему индивиды уступают давлению, оказываемому уппой равных им людей. Также и с практической точки зрения многие стали бы верждать, что некоторые исторические примеры подчинения (например, бойня деревне Ми Лай, зверства нацистов во время Второй мировой войны) по край- й мере столь же важны, как и конформизм в реальной жизни (не преминув, ко- чно, признать, что во многих ситуациях эти два типа процессов трудно разгра- чить). В самом деле, некоторые исследователи, рассматривавшие названные ше работы, пошли еще дальше, заявляя, что изучение подчинения, проведенное илгрэмом, составляет эпоху благодаря своему вкладу в наши знания о поведе- и людей. Например, Росс (Ross, 1988) полагает, что «больше, чем какой-нибудь угой вклад в историю науки об обществе, эти исследования стали частью ин- ллектуального наследия нашего общества — этого маленького собрания исто- ческих инцидентов, библейских притч и классической литературы, — из кото- го мыслители могут свободно черпать, когда они обсуждают природу человека и когда изучают историю человечества» (p. 101).

Наиболее вероятной причиной, почему работы Милгрэма вызвали меньше ис- едований, чем эксперименты Аша, является то, что изучение подчинения под- мает более серьезные этические проблемы, а именно вопрос, могут ли научные и другие основания оправдать тот факт, что испытуемым даются приказания лать то, что сам экспериментатор считает неприятным и даже отталкивающим с чки зрения морали. Эксперименты Милгрэма вызвали бурные споры, которые многом выходили за рамки социальной психологии. Например, при обсужде- и работ Милгрэма Бруно Беттельгейм заявил: «Я его ненавижу, как я ненавижу мбардо. Эти эксперименты настолько отвратительны, и цель, которая побуди- их провести, так отвратительна, что никакие их результаты не имеют ценно- и... Они прямо продолжают эксперименты нацистов на человеческих сущест- х» (цит. по: Askenasy, 1978, p. 13). Действительно, работы Милгрэма наряду другими спорными работами вызвали широкую дискуссию об этических по- едствиях исследований, использующих человека как объект эксперимента (на- имер, Baumrind, 1964; Schlenker, Forsith, 1977; см. также Miller, 1986 для более убокого рассмотрения). Полемика достигла кульминации, завершившись поли- кой ограничения исследований человека со стороны как Американской психо- гической ассоциации, так и исследовательских агентств американского прави- льства. Одним из следствий этой политики было сокращение работ по изуче- ю подчинения власти, в частности в США (Blass, 1992).

Несмотря на ограничения, введенные ввиду этических проблем, вызванных ботами Милгрэма, впоследствии был проведен ряд исследований, посвящен- х подчинению. Например, было установлено, что подчинение отнюдь не толь- американское явление. Некоторые исследования показывают, что облеченные астью люди, которые приказывают индивидам причинять страдания другим, льзуются влиянием и в других странах, в том числе в Австралии, Германии, рдании и в Нидерландах (Kilham, Mann, 1974; Mantell, 1971; Meeus, Raaijma- rs, 1995; Shanab, Yahia, 1978). Исследования различий между полами в отноше-

нии подчинения дали противоречивые результаты. Одни исследователи не отмечают здесь никаких различий (Milgram, 1974; Shanab, Yahia, 1978), другие находят, что подчинение в большей степени свойственно женщинам (Sheridan, King, 1972), но есть и такие, которые утверждают, что большая степень подчинения наблюдается у мужчин (Kilham, Mann, 1974).

Было также отмечено, что подчинение не сводится к исполнению приказа применить электрошок во время эксперимента. Например, Орн и Ивенс (Orne, Evans, 1965) констатировали случаи подчинения приказу прикоснуться к «ядовитой» змее, погрузить руку в сосуд с «кислотой» и обрызгать ею других людей. Было обнаружено, например (Hofling, Brotzman, Dalrymple, Graves, Pierce, 1966), что некоторые медсестры соглашались давать пациентам в больнице опасные медикаменты по распоряжению незнакомого врача. А Меус и Рааймакерс (Meeus, Raaijmakers, 1986, 1987) добились значимого числа случаев подчинения в ситуации, когда испытуемые должны были причинить не физические, а психологические страдания. В их эксперименте испытуемые, придя в лабораторию, встречали человека, находившегося там явно с целью пройти тест для найма на работу. Экспериментатор, отведя испытуемых в сторону, сообщал им, что его интересует, как люди работают в состоянии стресса. Задача участников эксперимента заключалась в том, чтобы мучить человека, зачитывая ему вопросы теста. Например, они произносили фразу типа: «Согласно тесту, вам лучше было бы претендовать на более низкую должность». По мере того как сеанс продолжается, человек энергично протестует против такого обращения и в конце концов не справляется с заданиями теста и не получает работу. Когда экспериментатор просил участников эксперимента продолжать оскорблять человека, 91% из них подчинялись беспрекословно.

Важным фактором в подчинении является степень ответственности, которую чувствует человек, причиняющий страдания. Было отмечено, что люди меньше способны подчиняться, когда они чувствуют личную ответственность за страдания жертвы, чем в противоположном случае (Tilker, 1970). Так, Меус и Рааймакерс (Meeus, Raaijmakers, 1995) констатировали, что предупреждение испытуемых о том, что они подлежат наказанию по закону за причиненные жертве страдания, сильно сокращает число подчинившихся распоряжению (оно падает с 91 до 30%). Эти результаты важны, так как во многих организациях подчиненные ощущают себя всего лишь маленькими винтиками механизма, не несущими личной ответственности за последствия своих поступков. Это поднимает интересный вопрос: способны ли те, кто находятся в среднем звене организации и ограничиваются передачей распоряжений, которые в конце концов могут причинить вред людям, к большей степени подчинения, чем те, кто действительно этот вред причиняют. Килхэм и Манн (Kilham, Mann, 1974) изучали эту проблему в эксперименте, где сравнивали реакцию людей, которые просто передавали распоряжения экспериментатора подвергнуть электрошоку участника эксперимента (передатчиков) и тех людей, которые действительно подвергали жертву электрошоку (исполнителей). Результаты показывают, что беспрекословно подчинялись 54% передатчиков, но только 28% исполнителей.

Объяснения подчинения

Теперь, когда мы рассмотрели эмпирические исследования подчинения, пришло время заняться причинами такого поведения. Прежде всего мы должны оставить в стороне два объяснения, которые хотя и кажутся правдоподобными, но все же

выдерживают более глубокого анализа. Одно из этих объяснений заключается ...ом, что уступчивые, послушные индивиды — это садисты, которые заставляют ...ловека страдать потому, что это доставляет им удовольствие. Данное объясне... опровергается тем очевидным, упомянутым выше фактом, что когда испытуе...м разрешали самим выбирать напряжение тока, а экспериментатор не оказы...л на них давления, то они достаточно редко применяли электрошок (Milgram, ...74). Эти и другие результаты (которые получили, например, Kilham, Mann, 1974; ...ntell, 1971) показывают, что «неподобающее поведение» испытуемых Милгрэ... вызвано подчинением авторитету, а не враждебностью к жертве или садизмом, ...обы свойственным этим людям (Blass, 1992). Другой аргумент против объяс...ния с помощью садизма — это тот факт, что в эксперименте Милгрэма многие ...пытуемые, которых заставили применять электрошок, приходили в состояние ...ресса и напряжения, выражавшееся в том, что они покрывались потом, дрожали ...нервно смеялись. Второе объяснение результатов, полученных при изучении ...дчинения, заключается в следующем: испытуемые не верят, что они действи...льно причиняют страдание жертве, и в этом случае их поведение не является ...дчинением. Против такого объяснения Милгрэм и другие исследователи приве... доказательства, что испытуемые воспринимали страдания жертвы как реаль...е. Например, Мантел (Mantell, 1971) констатировал, что среди испытуемых, ...именивших электрошок 26 раз и более, 49% верили, что если жертва перестала ...агировать, значит, этот человек потерял сознание или умер.

Самым подробным отчетом об экспериментальном изучении подчинения мы, ...роятно, обязаны самому Милгрэму. В своей книге, опубликованной в 1974 г., ...илгрэм выявил различия между двумя психологическими состояниями — авто...мным состоянием и состоянием подчиненности. Люди, для которых характер... первое, считают себя индивидуальностями, чувствуют личную ответственность ... свои поступки и руководствуются своей совестью, когда решают, корректно ли ... поведение. Напротив, в состоянии подчиненности люди считают, что они при...длежат к иерархической структуре и что за их поступки ответственность несут ... кто стоят выше, чем они, в этой иерархической системе. Такие люди руковод...твуются распоряжениями авторитета во всем, в том числе и в оценке корректно... своих поступков.

Милгрэм предположил, что, когда люди принимают участие в эксперименте, ...оводимом с целью изучения подчинения, возможно действие нескольких фак...ров, оказывающих влияние на испытуемых и определяющих переход от авто...много состояния к состоянию подчиненности. Эти предварительные условия ...лючают предшествующие эксперименту вознаграждения за подчинение авто...тету в семье, школе, на работе. На этих людей действует также мысль, что на... — это легитимное социальное дело и что поэтому в условиях эксперимента, ...спериментатор представляет собой легитимный авторитет. По мнению Мил...рэма, как только испытуемые входят в состояние подчиненности, они становятся ...оприимчивыми к желаниям авторитета, соглашаясь с тем определением ситуа...и, которое дает авторитет. При этом они чувствуют меньшую ответственность ... свои поступки. Наконец, Милгрэм идентифицировал несколько факторов, ме...ющих испытуемым выйти из состояния подчиненности. Эти ограничивающие ...кторы включают эпизодический характер поставленной перед человеком за...чи, нежелание обидеть авторитет и страх перед неповиновением приказанию ...итимного авторитета.

Хотя эмпирические доказательства теории Милгрэма и, в частности, понятие «перехода к состоянию подчиненности» не вполне убедительны (Blass, 1992; Miller, 1986), тем не менее эта теория дает последовательное, логичное и кажущееся правдоподобным на интуитивным уровне объяснение подчинения. Одной из важных черт этой теории является то, что она выделяет *ситуационные* детерминанты подчинения и пренебрегает личностными детерминантами. Несмотря на то что Милгрэм (Milgram, 1974, p. 205) в принципе признал важную роль, которую могут играть при подчинении личностные факторы, ему не удалось выявить четко выраженных корреляций между чертами личности и готовностью к подчинению авторитету. Правда, кое-где можно найти некоторые результаты, указывающие на то, что личностные переменные, такие как авторитарность, могут играть роль при подчинении (Blass, 1991), однако в большей части дискуссий о психологии подчинения по-прежнему подчеркивается воздействие ситуационных факторов.

Исключение составляет работа Кельмана и Гамильтона (Kelman, Hamilton, 1989), которые рассматривают значение индивидуальных различий для понимания авторитета и ответственности. Они выдвигают тезис о том, что различные типы ориентаций связаны с различным пониманием ответственности в ситуациях, требующих вмешательства авторитета. Так, например, для людей, ориентированных на правила, ответственность заключается в подчинении требованиям авторитета; для тех, кто ориентирован на социальную роль, ответственность заключается в выполнении обязательств, связанных с ролью; а для людей, ориентированных на ценности, ответственность предполагает необходимость обратиться к внутренним критериям, чтобы оценить последствия поступков. Пользуясь методикой опроса, Кельман и Гамильтон получили ответы на вопрос, как должен был вести себя лейтенант Келли в деревне Ми Лай: стрелять или отказаться стрелять? Результаты опроса большого числа людей показывают, что люди, ориентированные на ценности, более склонны к неподчинению авторитету, чем люди, ориентированные на правила или на социальную роль. Возможно, что отдельные примечательные акты неповиновения, имевшие место в истории, как, например, сопротивление жителей французской деревни Ле Шамбон властям Виши во время Второй мировой войны, станут понятными, если использовать матрицу Кельмана и Гамильтона (ср. Rochat, Modigliani, 1995).

В. Конформизм и подчинение — это хорошо или плохо?

До сих пор мы излагали теоретические объяснения конформизма и подчинения и рассматривали эмпирические исследования, отобранные с целью выяснить, в каких условиях встречаются эти формы социального влияния. Мы, однако, не обращали большого внимания на последствия конформности в ответ на давление группы или подчинение авторитету. Эти последствия, охватывающие как объект воздействия, так и источник влияния, следует обсудить, поскольку существует весьма распространенное ошибочное убеждение, что конформность и подчинение всегда наносят вред.

Рассмотрим сначала конформизм. Мы можем признать, что он имеет как положительные, так и отрицательные последствия. С точки зрения индивида, конформность часто бывает разумной адаптивной реакцией. Человек, который хочет пр

сильно реагировать на сложное и изменчивое окружение, может быть заинтересован в том, чтобы довериться суждениям людей, равных ему по социальному статусу, особенно если они лучше знакомы с данным окружением. Точно так же человек, который хочет, чтобы его уважали и признавали (и, конечно, большинство из нас нередко ставят себе такую цель), приходит часто к выводу, что конформность — полезная стратегия поведения, способствующая достижению признания. В некоторых случаях человек может стремиться к тому, чтобы идентифицировать себя с привлекательной для него группой, даже если не ожидает санкций в случае расхождения с ней (Kelman, 1958). Здесь конформизм также является адаптивной реакцией. Наконец, как показывает один из экспериментов Милгрэма, человек, чувствуя, что на него оказывается давление с целью заставить его подчиниться авторитету, может проявить конформность по отношению к равным ему членам группы, которые авторитету не подчиняются. Это способ бросить вызов авторитету.

Конечно, конформность может иметь и пагубные последствия для индивида. В некоторых обстоятельствах весьма вероятно, что поведение индивида будет более корректным, если он сохранит свою собственную позицию, чем в случае принятия им позиции группы. Кроме того, хотя обычно больше уважают тех, кто ведет себя более конформно, чем тех, кто отклоняется от групповой нормы, случается, однако, что группа отвергает конформистов, если считает, что эти люди ведут себя конформно из угодничества, только для того, чтобы их приняли (Jones, Wortman, 1973; Schlenker, 1980). Отклоняющиеся от общепринятой позиции индивиды могут также пользоваться уважением за то, что они имели мужество отмежеваться от группового консенсуса (Morris, Miller, 1975*b*; Moscovici, 1976). Конформизм может также быть неуместен, если индивид хочет отличаться от остальных, чтобы чувствовать себя уникальным (Codol, 1984; Lemaine, 1974; Snyder, Fromkin, 1980). Наконец, человек, уступивший давлению группы, может прийти к убеждению, что он слаб и недостаточно энергичен, что, в свою очередь, уязвит его самолюбие.

С точки зрения группы, конформизм также может иметь как достоинства, так и недостатки. Все группы вырабатывают нормы или устанавливают правила надлежащего поведения. Хотя содержание этих норм различно в разных группах, и иногда изменяется с течением времени внутри одной и той же группы, никакая группа не терпит постоянного нарушения этих норм. Конформность, хотя бы по отношению к основным нормам, имеет первостепенное значение, если необходимо, чтобы поведение членов группы можно было предвидеть, и если группа в целом должна выжить, сохраниться и достигнуть своих целей. Однако и для группы, как и для индивида, конформизм не всегда выгоден. Иногда нормы, установленные группой для внутренних или внешних нужд, не изменяются даже в случае изменения обстоятельств, которые первоначально создали эти нормы. В таких случаях конформизм может оказаться неуместным, он может даже стать угрозой самому существованию группы. В подобных обстоятельствах для группы лучше выбрать отклонение от ее же собственных устаревших норм, чтобы удовлетворить свои потребности. Конформизм по отношению к потерявшим актуальность нормам в этом случае группе не нужен. В соответствии с этим имеются доказательства того, что группы иногда считают полезным отклонение от своих норм и вознаграждают «новаторов», заинтересованных в том, чтобы помочь группе и облегчить ей достижение намеченных целей (Levine, 1989; Ridgeway, 1982).

Рассматривая вознаграждения и издержки, связанные с подчинением, следует учитывать не только интересы объекта воздействия и источника влияния, но также интересы более широкой группы, к которой они принадлежат. Вознаграждения и издержки — если говорить о подчиненном, который получает приказы — подобны тем, что характерны для человека, принимающего нормы группы. Положительная сторона: подчиняющийся, вероятно, имеет больше шансов отреагировать объективно правильнее, если он повинуется приказу авторитетного лица, имеющего знания и опыт, чем следуя собственным склонностям. На поле боя, например, вероятно, солдаты принимают решения, более подходящие для военных действий, подчиняясь приказам своего офицера, чем если бы каждый из них самостоятельно решал, как выступать против врага. Кроме того, подчиненный, повинующийся приказам, имеет шансы на вознаграждение, тогда как индивид, отказывающийся повиноваться, часто подвергается строгому наказанию, которое может повлечь за собой утрату привилегий, свободы или даже жизни. Отрицательная сторона: иногда подчиненный может принять объективно верное решение, бросая вызов начальнику, а не повинуясь ему, и некоторые начальники уважают подчиненных, имеющих мужество оспаривать приказ. Наконец, подчинение приказу, который представляется неправомерным или незаконным, может вызвать у подчиненного мысль, что он пошел против важных ожиданий, связанных с его ролью, и это может подорвать его уважение к самому себе.

С точки зрения начальства, подчинение также может иметь и положительные и отрицательные последствия. Выполнение отданных приказаний часто повышает эффективность человека, так как ему не нужно тратить силы на то, чтобы призвать к дисциплине подчиненного, который бросает ему вызов. Кроме того, повиновение подчиненного увеличивает ощущение собственного могущества, возросшего статуса и может повысить самооценку начальника. Отрицательные последствия подчинения для начальника включают его ответственность, если действия подчиненного нанесут вред более широкой группе, а также утрату им профессиональных умений, когда действия делегируются подчиненному.

Наконец, более крупная группа, к которой принадлежат и начальник, и его подчиненный, — важная цель их отношений. Бывает, что послушные подчиненные помогают группе в достижении целей, выполняя существенные действия и подтверждая иерархические отношения ролей, первостепенно важных для других целей. Бывают ситуации, когда послушные подчиненные препятствуют реализации целей группы, выполняя несущественные действия, и мешают группе своей неспособностью отличать легитимные приказы от нелегитимных.

Как показывают приведенные рассуждения, вопрос о том, хороши или плохи конформизм и подчинение, весьма сложен. Ответ на него зависит от знания многих специфических факторов, которые могут варьировать в зависимости от ситуации, так же как оценочные суждения об относительной важности целей, вызывающих конфликты, также зачастую вполне обоснованные.

Изучение конформизма и подчинения само по себе недостаточно для решения вопросов, касающихся ценностей. Тем не менее такие исследования дают информацию, помогающую нам разумно ставить эти вопросы. Так, давая нам знание того, что на самом деле *есть*, психологические исследования могут помочь нам выяснить, *что может быть и что должно было бы быть.*

ГЛАВА 2

Инновация и влияние меньшинства

М. Домс, С. Московичи
(Machteld Doms, Serge Moscovici)

> В политике не верить неправдоподобному и не предвидеть никогда ранее невиданного — заблуждение.
>
> *Г. Тард*

А. Введение

...озможно говорить о психологии активного меньшинства, не наметив предва...ельно исторические рамки ее истоков. Этот краткий очерк имеет целью объяс...ь, почему феномен инновации лишь недавно привлек пристальное внимание ...ледователей социального влияния.

...С тех пор как социальная психология обрела свою самостоятельность как от...ьная наука, ее внимание всегда так или иначе было приковано к изменениям, ...орым подвергаются восприятие, суждения и мнения индивида, когда он ока...зается в контакте с другими индивидами, к которым он присоединяется на ка...-то период или временно входит в какую-либо группу. Этот глубокий интерес ...циальному влиянию нас нисколько не удивляет. Достаточно рассмотреть бес...ленные факты социального взаимодействия, которые его предполагают в раз...ной степени, а также все разнообразие функций, связанных с социальным ...янием. Учитывая эти факты, мы даже имели бы право поставить социальное ...яние на центральное место в нашей науке.

...Если мы рассмотрим историю социальной психологии, то сможем констатиро...ь, что все усилия социальных психологов были направлены на анализ особого ...екта феномена влияния, а именно на процесс конформизма. Почему и каким ...азом группа пытается навязать свои взгляды индивиду или подгруппе? Поче... и каким образом индивид или подгруппа принимают точку зрения группы? ...овы были основные вопросы, которые интересовали традиционное мышление ...следование. Почти полная концентрация внимания на процессе конформного ...едения объясняется соответствующим пониманием исходной основы поведе..., индивидуального и социального. А основа эта рассматривалась главным об...м как статическая. Считалось, что главная функция поведения — это обеспе...ь адаптацию к физической и социальной реальности, которая воспринималась ...данность, заранее предопределенная для всех индивидов. Согласно этой точке

зрения, индивиды изначально стремятся организовать свою среду так, чтобы иметь возможность предсказывать события и действовать или готовиться к действию. Для того чтобы действовать эффективно и в согласии с окружающей средой, необходимо, однако, быть в состоянии воспринимать и оценивать реальную действительность с максимальной точностью. В некоторых случаях можно подтвердить правильность суждений и восприятия эмпирическим путем, т. е. непосредственным наблюдением физической реальности с помощью приборов. Но в других случаях такое непосредственное подтверждение правильности восприятия и суждений оказывается невозможным. Тогда индивиду приходится обращаться для их подтверждения к другим людям. Именно здесь вступает в действие процесс социального влияния вообще и конформного поведения в частности. Предполагается, что эти процессы способствуют структуризации суждений индивида и, стало быть, делают его поведение предсказуемым и подобным поведению других людей.

Согласно этой концепции, процесс социального влияния служил для уменьшения разногласий между индивидами. Он приводил к единообразному ви́дению реальной действительности, устраняя отклонения и давая тем самым индивиду возможность адаптироваться к окружению и действовать. Следовательно, ясно, что конформности поведения придается первостепенное значение. Поскольку предполагается, что реальная действительность однородна и одинакова для всех, то индивиды, поведение которых подчиняется давлению в сторону конформности, будут вознаграждены. Они действительно эффективны и приспособлены к окружению. Напротив, индивиды, поведение которых не поддается давлению в сторону конформизма, будут считаться девиантными, неэффективными, неприспособленными к жизни в обществе. В этом случае (как это ясно доказал Фестингер) в группе возникает сильное давление в направлении единообразия, чтобы заставить отклоняющихся от нормы индивидов вести себя конформно. Если это давление не даст результата, то девиантный субъект будет отвергнут или исключен из группы (Festinger, 1950).

Описанная нами функция социального влияния, несомненно, важна. Ясно, что общество, организация, семья или группа не могли бы существовать или сохранять свою целостность, не обязывая своих членов следовать определенным условностям, нормам, которые они должны принять. В этих условиях процесс выработки конформного поведения имеет величайшее значение, поскольку он обеспечивает непрерывность существования группы. По совершенно очевидным причинам он заслуживал углубленного анализа. Социальные психологи всегда считали, что процесс социального воздействия осуществляется только в одном направлении. Они предполагали, что влияние неизменно исходит от группы, от большинства и направлено на индивида. Эта концепция опирается непосредственно на основной тезис, согласно которому влияние является функцией зависимости. Другими словами, человек может успешно оказывать влияние только на людей, зависящих от него либо потому, что они получают от него информацию об окружении, либо потому, что ожидают вознаграждения или хотят избежать наказания, а значит с целью непосредственного удовлетворения своих потребностей. Так как обычно предполагается, что большинство в группах лучше информировано, а также легче может добиться и распределить вознаграждения или наказания, совершенно очевидно, что именно большинство считается основным источником влияния. Исследования социального влияния были поэтому направлены главным образом

поведение объекта воздействия. Это поведение сводится к двум вариантам: ли- принятие установок группы, т. е. конформное поведение, либо противостояние лению, т. е. сохранение своей независимости или отклонение от нормы. Спе- альная литература приводит множество примеров силы феномена конформиз- . Бесчисленные эксперименты (Asch, 1951, 1956, 1961; Allen, 1965, 1975; Crutch- d, 1955) доказали силу воздействия на индивида группы, которая стремится вязать единство мнений отклоняющемуся индивиду (Festinger, 1950).

Давление в сторону единства мнений и конформное поведение, к которому приводит, действительно проявилось в перечисленных экспериментах так яр- что можно было бы говорить даже об излишней конформности. В самом деле, и считать, что конформизм имеет главную цель — адаптировать социальный р к физическому и обеспечить эффективность группы, это означало бы, что нформное поведение имеет место только в особых обстоятельствах. Как гово- т Шериф (Sherif),

> в условиях отсутствия достаточной объективной опоры в каком-то значимом моменте, индивид чувствует все бо́льшую неуверенность, и его внушаемость возрастает. Другими словами, индивид в этом случае более склонен поддаться влиянию слов, действий или других сигналов, исходящих от других индивидов, групп или от средств массовой информации (p. 71).

Напротив:

> В ясных и четко определенных условиях мнения большинства или престижного источника, которые противоречат нашей оценке условий, смогут лишь весьма незначительно повлиять на наше поведение (p. 70).

Это утверждение точно отражает отправную точку исследований Аша (Asch, 56). Он надеялся доказать, что в ясной и недвусмысленной ситуации, требу- щей правильного и однозначного ответа, рациональный и логичный человек дет придерживаться своего собственного знания реальности и сможет проти- стоять социальному давлению. Аш ожидал, что в такой ситуации правильное сприятие индивида преодолеет ошибочное мнение, навязываемое группой. Вы ете, что его эксперименты эту надежду опровергли. В близком контексте Гоф- ман, рассматривающий результаты исследований, посвященных решению зада- группой, замечает, что:

> ...Давление, направленное на достижение единства мнений, может повредить эффективности группы, если оно мешает искать и обсуждать альтернативные решения... Ничто не гарантирует, что истина является результатом единодушия, и действительно, они часто не очень связаны друг с другом. Чем сложнее задача, тем больше вреда наносит тенденция членов группы добиться консенсуса, платой за это в этом случае будет невозможность прийти к наилучшему решению (Hoffman, 1965, p. 101–102).

Мы надеемся, нам удалось показать, что теоретические концепции, лежащие в нове традиционных исследований конформизма, зашли в тупик. Из этого ясно едует, что конформное поведение отнюдь не обладает всеми приписываемыми у достоинствами. Конформизм не всегда способствует усилению эффективно- и группы или лучшей ее адаптации. Напротив, нонконформизм иногда может зывать обратное действие, т. е. он может помочь группе действовать и адапти- ваться. В некоторых случаях, следовательно, кажется, что группа в целом будет ее эффективной, если индивидам или подгруппам будет дана возможность здействовать на группу или, как говорит Гоффман, «если обеспечить свободное

выражение мнений». Эта точка зрения предполагает, конечно, что отклонение от групповой нормы уже не будет изображаться самыми темными красками. Точно так же уже ничто не оправдывает ограничение индивида или подгруппы ролью объекта воздействия, поскольку необходимо рассматривать индивида как потенциальный источник влияния. В то же время понятно, что социальное влияние может не только служить средством социального контроля и помощи каждому индивиду в адаптации к данной социальной реальности, но более того, способствовать социальным изменениям.

Теперь мы подошли к главному содержанию проблемы, сформулированной в этой главе. Говорить о социальных изменениях — это значит говорить об инновациях, об активном влиянии меньшинства и индивида на большинство группы или на группу в целом. Мы вовсе не хотим сказать, что рассматриваем инновацию как форму отклонения, нонконформизма или независимости, — это определенный и фундаментальный процесс жизни общества. Следовательно, желание глубоко исследовать этот процесс влияния неизбежно предполагает другое понимание индивидуального и социального поведения, более динамичную его концепцию (Moscovici, 1979). Адаптацию индивидов и групп к данному окружению не следует более рассматривать как единственную функцию индивидуального и социального поведения: это всего лишь противовес адаптации окружения к индивидам и группам. Точно так же социальное влияние имеет не одну только функцию уменьшения разногласий между индивидами, навязывания им единой точки зрения на действительность и устранения отклонений. Оно предназначено также для изменения окружения или организации и дает возможность группе продолжать добиваться своих целей или трансформироваться, обращаясь к ресурсам всех своих членов, включая и тех, кто отклоняется от нормы.

Учитывая эту новую, более широкую концепцию, невозможно уже рассматривать социальное влияние как процесс, развертывающийся только в одном направлении. Напротив, необходимо рассматривать этот процесс как симметричный, включающий действие и противодействие, охватывающий как источник влияния, так и объект воздействия. Только исходя из постулата, что каждый член группы, какова бы ни была его позиция, является одновременно и потенциальным источником, и потенциальным приемником влияния, мы сможем лучше понять, что происходит при реальном социальном взаимодействии. Если допустить эту симметричность процесса влияния, то само собой разумеется, что необходимо разграничить феномены власти и феномены влияния. Действительно, если предположить, что каждый член группы независимо от его позиции является потенциальным источником влияния, становится очевидным, что уже нельзя утверждать наличие одного только отношения зависимости как основного фактора успеха воздействия. Вместо этого мы предлагаем рассматривать владение нормами или контрнормами и соответствующим стилем поведения для выражения мнения как основные факторы успеха воздействия.

Таковы в общем и целом основные черты новой теоретической позиции, которая открыла новую область исследований, где на первом месте стоит феномен влияния меньшинства. Эта глава будет полностью посвящена тому, чтобы облечь в плоть то, что пока еще предстает в виде скелета, а также тому, чтобы дать представление о современных исследованиях в той мере, в какой они стимулировались изложенными выше теоретическими положениями. Мы начнем с четкого

:сного определения и описания феномена влияния меньшинства, выделяя глав- е условия, которые его мотивируют, а также лежащий в его основе механизм. . подробно обсудим воздействие меньшинства как источника влияния на груп- и рассмотрим различные характеристики группы, которые облегчают появле- е эффекта инновации или препятствуют ему. Наконец, мы посвятим последний здел главы более детальному анализу результатов исследований в свете тради- онного понимания явлений социального влияния и для сравнения сопоставим им более новую концепцию, пришедшую ему на смену.

Б. Отличительные черты инновации

ставив перед собой задачу изучения процесса влияния меньшинства, мы долж- . с самого начала попытаться ответить на следующие два вопроса: как понимать номен инновации и как определить источник влияния меньшинства? Утверж- я, что будем стараться ответить на эти вопросы, мы хотим подчеркнуть два огра- чения точки зрения, которую будем развивать в этой главе.

Во-первых, мы понимаем, что наши ответы не смогут удовлетворить всех чита- лей. Поэтому мы не питаем иллюзий и не считаем себя в силах дать ответы, ко- рые положили бы конец всем дискуссиям прошлого и настоящего.

Во-вторых, если даже предположить, что мы можем исходить из достаточно ірокого определения, приемлемого для всех или почти для всех, мы снова ока- лись бы перед невыполнимой задачей, далеко выходящей за рамки данной гла- . — охватить и рассмотреть в этих ограниченных пределах все разнообразные іекты явления.

Поэтому, не забывая об этих ограничениях, мы ставим себе целью представить оцесс инновации как процесс социального влияния, источником которого обыч- становится меньшинство или индивид, старающийся либо ввести или *создать* вые представления, понятия, способы мышления или поведения, либо *изме- ть* принятые представления, мнения, традиционные позиции и прежние спо- бы мышления или поведения. На первый взгляд эта концепция кажется оче- дной и лишенной всякой неясности. Но если приглядеться внимательнее, она кажется недостаточно четкой в отношении субъекта процесса влияния. Поэто- мы сразу же обратимся к этой проблеме и постараемся уточнить понятие мень- нства в той мере, в какой оно способно вызвать процесс инновации.

За некоторыми исключениями социальные психологи обычно определяют ньшинство количественно. Они, следовательно, понимают меньшинство как большую фракцию или малое число индивидов, разделяющих некие мнения, ждения, ценности или типы поведения, всегда отличающиеся от мнений, суж- ний, ценностей и поведения более значительной части (большинства) какой-то кной референтной группы. Наше определение фиксирует только крайние гра- цы понятия и может показаться весьма широким и свободным. Учитывая, что в седневной жизни индивиды действуют в нескольких социальных окружениях ринадлежат одновременно к нескольким референтным группам, не представ- тся возможным дать понятию меньшинства (а также большинства) безогово- ное и однозначное определение. Следовательно, нужно дать определение от- ительное, т. е. по отношению к какой-либо заметной референтной группе или отношению к какому-либо яркому явлению общественной жизни. Именно

Зак. 683

включение слов «характерные особенности отдельной референтной группы» и «характерные особенности отдельного явления общественной жизни» делают определение более свободным: индивиды, которые в одной группе предстают как подгруппа, составляющая меньшинство, вполне могут в другой группе оказаться подгруппой, составляющей большинство. Один очень простой пример позволит нам проиллюстрировать сказанное.

Представьте себе, что вы принадлежите к двум группам: как студент вы входите в обширную популяцию студентов, а в свободное время вы регулярно встречаетесь с группой близких людей, не являющихся студентами; предположите к тому же, что вы недавно участвовали вместе со своими товарищами по учебе в дискуссии, например об отмене смертной казни. Большинство ваших товарищей по учебе так же, как и вы сами, горячо защищали идею такой отмены. Когда же вы станете обсуждать ту же проблему с друзьями, вы выясните, что все они против отмены смертной казни. Ваше мнение по этому вопросу — мнение меньшинства или его следует отнести к мнению большинства? После некоторого размышления приходится признать, что сформулировать ответ безоговорочно, в категорической форме невозможно. Вы можете сформулировать ответ только условно. Другими словами, если принимаемой в расчет группой является группа студентов, ваших товарищей по учебе, то ваше мнение по этому вопросу оказывается мнением большинства. Напротив, если принимаемой в расчет группой будет группа близких друзей, то ваше мнение по этому вопросу станет мнением меньшинства. Признаем, что здесь взят очень простой пример. Тем не менее он ясно показывает, что индивиды действительно принадлежат к нескольким референтным группам и действуют во многих социальных окружениях. Приведенный пример показывает также, что в зависимости от того, приобретает ли данное окружение в некий момент значимый характер, индивиды могут чувствовать себя в позиции меньшинства или в позиции большинства, иногда по отношению к одной и той же формулировке или по отношению к одному и тому же мнению.

Если мы хотим считаться со сложностью повседневных социальных взаимоотношений и не терять из виду различные аспекты, в которых предстают феномены социального влияния вообще и феномены влияния меньшинства в частности, мы непременно должны исходить из широкого определения понятия «меньшинство» (а также и понятия «большинство»), приведенного выше. С другой стороны, совершенно очевидно, что это широкое определение не может устанавливать границы понятия, так как при этом мы рискуем провозглашать общие истины. Для того чтобы наше определение могло служить целям науки, мы должны сделать его более весомым. Иначе говоря, мы должны идентифицировать элементы определения, главные для анализа процесса влияния меньшинства.

Каковы же черты, характеризующие меньшинство или индивида, которые приводят в действие процесс инновации? Обычно тот или иной индивид или то или иное меньшинство, намеревающиеся внести в группу какой-то новый элемент, нарушающий принятый порядок, не имеют ни необходимой численности, ни необходимой власти, ни компетентности для того, чтобы просто навязать свою точку зрения более крупной популяции. У них не только нет всего этого, но, более того, такие индивиды или меньшинство становятся объектом презрения и насмешек. И когда они высказывают свои мысли, никто не обращает на них внимания. Они, следовательно, имеют все качества, обрекающие их на недовольство окружающих

на неудачу. И все же архивы истории полны примеров новаторских движений, приведенных в действие индивидами и подгруппами, составлявшими меньшинство и не имевшими ни власти, ни признанной компетентности, тогда как имевшиеся группы и власти старались сохранить статус-кво. Значит, должно было быть что-то такое, из-за чего этим индивидам или подгруппам удавалось или не удавалось преобразовать большинство, стать или не стать источником влияния. Чтобы посмотреть, какие характеристики делают это возможным, мы исходим из элемента весьма общего характера, а именно это *активность* или *пассивность* меньшинства в группе, в обществе. Уровень его активности зависит от наличия или отсутствия специфических норм, мнений, суждений, позиций, особого типа поведения. Другими словами, именно наличие или отсутствие определенной позиции, последовательной точки зрения, собственной нормы, т. е. *номический* или *аномический* характер меньшинства делает его или девиантного субъекта активным или пассивным партнером по социальным отношениям.

Можно, следовательно, предположить, что существуют два вида подгрупп, составляющих меньшинство, — меньшинство «номическое» и меньшинство «аномическое». И то и другое отличается выраженным нонконформизмом поведения, схожим у всех членов данного меньшинства. Они одинаково отказываются признавать норму, принятую большинством, или доминирующие реакции. Но мы их относим к разным категориям, так как корни их нонконформистского поведения совершенно разные. Невозможно дать определение «аномического» меньшинства, не соотнося его с доминирующей группой или с реакцией группы, составляющей большинство, поскольку оно принадлежит к подгруппе, не имеющей собственных норм и реакций. Нонконформистское поведение в данном случае — это не что иное, как нарушение доминирующей нормы вследствие того, что данное меньшинство не имеет, например, психологических ресурсов или социальных способов для принятия нормы большинства.

Ничто явно не мешает дать и «номическому» меньшинству определение с помощью соотнесения с доминирующей нормой. Но представляется, что гораздо точнее исходить из аспектов, связанных с идиосинкразией или особенностями, которые характеризуют эту особую подгруппу. Специфика в данном случае состоит в том, что такое меньшинство отвергает доминирующую норму не из-за недостатка понимания или из-за неприятия нормы, выработанной большинством. Нет, дело в том, что данная подгруппа имеет собственную позицию, на которой она стоит, отмежевываясь от нормы или сопротивляясь норме, которой придерживается вся популяция в целом. «Номическое» меньшинство, в противоположность «аномическому», принимает и провозглашает альтернативную норму, контрреакцию, которая в большей мере, чем доминирующая норма, отвечает убеждениям, потребностям этой подгруппы или реальной действительности.

Приведем пример, который окончательно прояснит это разграничение. Легко понять, что некоторые люди не проявляют конформности в отношении католической религии, потому что они не понимают это учение, им непонятны смысл или значимость воскресной мессы, крещения детей, жизни в соответствии с христианскими заповедями. Другие не сообразуются с этими принципами, так как у них совершенно другие религиозные убеждения, и они, напротив, развивают большую активность с целью убедить свое окружение в справедливости этих верований, принципов и добиться обращения окружающих в свою веру. Эти две позиции имеют весьма различное значение. Термин «ано-

мический» приложим к первой категории людей, тогда как для второй категории подходит наименование «номический».

Первая отличительная черта меньшинства, являющегося зачинателем процесса инновации, связана, следовательно, с сознательной оппозицией к норме большинства и с твердой, устойчивой защитой контрнормы, которой оно привержено. Все это делает такое меньшинство потенциальным активным партнером в социальных отношениях. Эта черта характеризует номическое меньшинство его отклонением от нормы большинства независимо от степени или направленности отклонения. Номическое меньшинство может, однако, отклоняться от нормы большинства умеренно или в крайней степени. Более того, расхождение, разделяющее обе нормы, может иметь различную направленность. Это составляет вторую характерную черту, позволяющую нам анализировать интересующий нас процесс. Учитывая это свойство, отметим, что номическое меньшинство может выступать в двух аспектах: либо это *ортодоксальная группа* (или *пронормативная*), либо это *группа неортодоксальная* (или *контрнормативная*). Первая группа движется в том же направлении, что и доминирующая норма, но заходит дальше, утрируя норму большинства. Вторая идет против доминирующей нормы, противопоставляя ей контрнорму, норму меньшинства.

Чтобы лучше продемонстрировать это различие, вернемся к нашему примеру с католической религией. Пример номического меньшинства, о котором только что шла речь, ясно соответствует тому, что обычно определяют как меньшинство неортодоксальное. В кругах католической церкви можно встретить индивидов или группы, составляющие меньшинство, которые придерживаются нормы большинства в ее крайней форме. Вспомните, например, весьма консервативную группу, вдохновителем и глашатаем которой был монсеньер Лефевр (Mgr. Lefevre). Это меньшинство защищает норму, уже принятую обществом, хотя и крайнюю по форме. Напротив, меньшинство, упомянутое ранее, предлагает новую, другую, четко выделяющуюся точку зрения.

Итак, мы провозгласили, что для того, чтобы меньшинство могло рассматриваться как потенциальный источник влияния, оно должно иметь последовательную, хорошо сформулированную и ясно определенную точку зрения, которая расходится с доминирующей нормой и противостоит ей либо умеренно, либо в крайней степени, позицию, которую можно было бы охарактеризовать как ортодоксальную или неортодоксальную. Эти отличительные черты необходимы меньшинству, если оно хочет стать активным источником влияния. Однако этого мало. Само собой разумеется, что меньшинству недостаточно существовать фактически. Ему необходимо быть социально признанным, т. е. чтобы большинство признало его со всеми его особенностями. Такое меньшинство должно иметь мотивацию добиваться того, чтобы приобрести, сохранить и даже увеличить свою заметность, чтобы большинство признало его существование. Такое меньшинство не должно пренебрегать никакими усилиями, чтобы быть замеченным, идентифицированным, выслушанным. Именно в процессе обретения заметности и общественного признания может быть правильно оценено (Moscovici, 1979) право меньшинства действовать, вызывать изменения в своем материальном и социальном окружении. Необходима также способность заставить других людей разделить точку зрения данного меньшинства.

Мы только что дали определение основных составляющих, которые вместе определяют понятие меньшинства. Теперь вы должны спросить себя, действительно ли меньшинство, обладающее в полной мере перечисленными чертами,

способно внести что-то новое или изменить что-то ранее установленное. Это проблема эмпирическая. Нижеследующие разделы будут посвящены ее решению.

В. Инновация и порождение конфликтов

Мы вплотную подошли к вопросам, на которые сразу же необходимо ответить. Как происходит социальное взаимодействие, когда оно включает процесс влияния, исходящего от активного меньшинства? Каковы особенности таких взаимодействий, при которых индивиды сталкиваются с несовпадающими и даже противоречащими друг другу мнениями, убеждениями, ценностями, нормами?

Прежде чем подробно отвечать на эти вопросы, мы приведем простой пример чистого влияния меньшинства. Это позволит нам выделить и рассмотреть весь спектр возможных решений. Итак, представьте себе, что вы принадлежите к некой группе и что вас просят оценить отдельную черту какого-то стимула или предмета, четко структурированного и психологически однозначного. Скажем, вас просят назвать цвет диапозитивов, окрашенных чистым тоном. Вы видите голубой диапозитив и называете его голубым. Конечно, вы без колебаний выскажете свое мнение и будете ожидать, что все остальные подтвердят ваше суждение. Или же они не раздумывая согласятся с этим особым мнением, так что и при наличии особого мнения без труда будет достигнут консенсус, общее согласие. Далее, предположим, что все же в группе найдется индивид или подгруппа, составляющие меньшинство, которые не оправдают ваши ожидания, отклонившись от линии общего согласия, на которое вы надеялись, назвав цвет диапозитива зеленым.

Вначале задача казалась вам совсем простой. И вот вы очень удивлены расхождением между вашим собственным восприятием и восприятием меньшинства. Какой будет ваша реакция на это неожиданное несогласие? Вероятно, вы спросите себя: «Почему они не видят того, что вижу я? Почему они не оценивают предмет так же, как многие другие, в том числе и я?»

Чтобы ответить на этот вопрос, вы, может быть, сначала станете искать простое объяснение их неожиданному поведению. Например, вы попытаетесь приписать это поведение их неверному восприятию цвета или их неспособности различать цвета. Возможно, вы также будете надеяться, что разногласие исчезнет и мнение большинства будет представлять собой абсолютный консенсус. Но так как объяснения оказываются неточными и разногласие сохраняется и даже усиливается, поскольку меньшинство упорно и решительно отстаивает свою точку зрения, вы, возможно, начнете спрашивать себя: «Почему и каким образом они видят то, что они видят? Почему и каким образом они оценивают предмет так, как они его оценивают?» С того самого момента, когда вы начнете задавать себе эти вопросы вместо предыдущих, вы четко почувствуете существование фундаментального расхождения, наличие конфликта, препятствующего консенсусу.

В данном конкретном случае конфликт создан меньшинством, которое предлагает альтернативное решение, противоположное вашему суждению, утверждая то, что вы отрицаете, и, следовательно, бросая вызов единодушному социальному согласию. Этот конфликт действительно становится неизбежным, когда консенсус или единодушие имеют для вас реальное значение, как в нашем примере. Внесение разногласий и конфликт, который они породили, покажутся тогда более угрожающими. Это приведет к нарушению спокойствия и вызовет тревогу, неуве-

ренность. Столкнувшись с двумя несовместимыми суждениями в ситуации, когда приемлемым является только одно из них, индивиды либо потеряют уверенность в том, что они видят и думают, либо подвергнут сомнению достоверность того, что видит и думает другой. Во всяком случае, эти индивиды сочтут себя обязанными прояснить физическую и социальную ситуацию, которая их смущает, и восстановить консенсус. Но при этом они попытаются не слишком отходить от своего собственного мнения и не уронить свое достоинство в глазах других и в своих собственных глазах. Чем острее будет этот конфликт, например из-за того, что меньшинство будет очень энергично отстаивать свою позицию и не выкажет ни малейшего признака желания уступить, тем необходимость разрешения конфликта будет больше.

В самом деле, поскольку меньшинство категорически отвергает компромисс, большинству придется самому делать уступки, чтобы восстановить консенсус и определить значение физического и социального окружения. Чем более убежденным в своей правоте будет меньшинство, тем больше изменений потребуется от индивидов, входящих в большинство, чтобы ослабить конфликт и восстановить согласие. Так как обычно точка зрения меньшинства сначала подвергается беспощадной критике (несколько пар глаз видят лучше, чем одна), то индивиды, принадлежащие к большинству, очень неохотно идут на уступки. Они начнут с проверки достоверности. Они снова будут рассматривать объект суждения, чтобы изучить соотношение между точкой зрения меньшинства и этим предметом. Они рассмотрят и свое собственное суждение, чтобы либо его подтвердить, либо признать несостоятельным. Вернемся к нашему примеру: это заставило бы вас снова посмотреть на голубые диапозитивы, чтобы убедиться, не сможете ли вы различить следы зеленого в голубом, и, возможно, случайно вы такой след найдете.

Однако даже признав до некоторой степени точку зрения меньшинства, индивид, принадлежащий к большинству, не обязательно станет уменьшать конфликт, идя публично на уступки или восстанавливая консенсус. Заботясь об уменьшении и даже устранении конфликта, он постарается не уронить свое достоинство перед другими, а также перед самим собой. Именно это могло бы при открытом столкновении с меньшинством помешать индивиду, принадлежащему к большинству, последовать примеру меньшинства, т. е. публично присоединиться к отклоняющейся точке зрения. Напротив, когнитивный диссонанс, существующий всегда из-за наличия двух расходящихся суждений относительно одного объекта, мог бы уменьшиться и даже исчезнуть в частной ситуации. В этом плане уступки индивидов, входящих в большинство, не могут считаться подчинением отклоняющемуся мнению, но действительно можно было бы сказать, что эти индивиды уступили давлению, влиянию, оказанному на них меньшинством.

Приведенный пример показывает, что процесс социального влияния понимается как процесс, происходящий между людьми и имеющий место в контексте взаимодействия, которое характеризуется разногласиями и, следовательно, конфликтом. В некоторых случаях столкновение несовместимых точек зрения и тот факт, что каждый индивид отдает предпочтение своему собственному мнению и хочет, чтобы оно возобладало над остальными, могли бы легко привести к разрыву всякого общения, с риском, что согласие так и не будет достигнуто. Но в большинстве случаев обе стороны будут чувствовать себя обязанными уменьшить или даже устранить расхождения ценой каких-то уступок. В той мере, в какой процессы

циального влияния происходят в рамках взаимодействия, когда каждый член уппы имеет основания уменьшить или разрешить конфликт или разногласия, жно усмотреть в этих процессах сходство с процессом переговоров. Действи-льно, каждый из участников включится в процесс молчаливых переговоров, во ремя которого он попытается восстановить социальный консенсус, не делая шком больших уступок. Другими словами, каждый из участников будет пы-ться добиться того, чтобы победила его точка зрения, принимая во внимание редел возможных уступок со своей стороны.

Таким образом, каждый тип влияния соответствовал бы особому типу перего-ров, особому способу противостоять конфликту. Именно в этих рамках мы могли определить процесс инновации. В самом деле, именно в этом случае активное еньшинство может рассматриваться как возможный источник влияния. Дейст-тельно, ставя под угрозу социальный консенсус в ходе взаимодействия, из ко-рого чаще всего его нелегко исключить, меньшинство порождает конфликт. ем больше усиливаются разногласия, тем больше возрастает неуверенность или мнение в группе, составляющей большинство. И следовательно, тем сильнее уверенность побуждает эту группу преодолеть расхождения вплоть до умень-ения или устранения конфликта ценой некоторых уступок.

Наш анализ, уподобляющий процесс влияния процессу переговоров, подра-мевает, что социальное влияние ставит на карту больше, чем простой обмен ин-рмацией. На самом деле в большинстве ситуаций реальной жизни никогда не вает так, чтобы имелись безусловные доказательства в пользу той или другой чки зрения. И если отдается предпочтение одной из них, то этот выбор не всегда ктуется чисто интеллектуальными основаниями. Если, следовательно, индиви-ы должны прийти к согласию, им необходимо не только обменяться информаци-, но и убедить других изменить свое мнение. В условиях конфликта переговоры редполагали бы обмен влияниями наравне с обменом информацией.

Некоторое число фактов делает этот анализ убедительным. Московичи и его коллеги (Moscovici et al., 1973) попытались показать, что в ситуациях когнитивного конфликта степень личного влияния определяется твердостью, с которой каждый участник отстаивает свою точку зрения, а не его принадлежностью к меньшинству или большинству. Пользуясь парадигмой, разработанной Хэммондом (Hammond, 1965; Rappoport, Summers, 1973), они организовали спор между людьми, получившими различную «подготовку» относительно задачи, состоявшей в принятии политического решения. В частности, следовало оценить уровень демократических институтов определенного государства исходя из двух показателей: а) бóльшая или меньшая свобода на выборах и б) степень контроля со стороны государства. Одни участники были «подготовлены» так, чтобы придать большое значение первому показателю. Они, следовательно, должны были максимально опираться на понятие «свободные выборы» как показатель уровня демократии. Более того, им сообщили, что информация о показателе, на который они должны опираться, находится в линейной зависимости от данного критерия, т. е. чем больше свобода на выборах, тем выше уровень демократии. Участники, которые усвоили линейный когнитивный стиль, приходят, таким образом, к своему решению, следуя очень простому принципу, основанному на прямой зависимости между полученной информацией и суждением. Их ответы обычно характеризуются внутренней твердостью.

Напротив, другие участники были «подготовлены» в духе сильной опоры на второй показатель. Они должны были придавать большое значение переменной государственного контроля как показателю уровня демократии. Кроме того, им сообщили, что информация об этом показателе связана с критерием криволинейной зависимостью,

т. е. если степень государственного контроля очень низка или очень высока, то это свидетельствует о низком уровне демократии, тогда как средний уровень государственного контроля указывает на высокий уровень демократии. Испытуемые, которые усвоили нелинейный когнитивный стиль, приходили, таким образом, к своему решению с помощью более сложного принципа, который предполагал криволинейную зависимость между информацией и суждением. Их модель ответа обычно характеризовалась большой вариабельностью и, следовательно, внутренней неустойчивостью.

Узнав во время подготовки, как функционирует критерий, и поняв принцип применяемой стратегии игры, испытуемые, которые научились разным когнитивным стилям, должны были затем вместе работать над предложенной задачей и применять усвоенную стратегию к сходным проблемам, вводя в дискуссию реальные государства. Таким образом, создавалась конфликтная ситуация, особенно подходящая для изучения влияния. В этой ситуации индивиды не имеют полной уверенности в непогрешимости своей точки зрения. (Линейные и нелинейные ответы в равной степени служат определению предмета спора.) Для достижения консенсуса необходимо, следовательно, не только обменяться информацией, но также постараться убедить друг друга. Чтобы оценить влияние каждого участника эксперимента (представителей как большинства, так и меньшинства) в соответствии с твердостью их позиций, экспериментаторы сформировали группы по 3 человека в каждой. При этом испытуемых распределили так, что в одних тройках были два твердо убежденных индивида (с линейным когнитивным стилем) и один менее твердо убежденный индивид, а в другие тройки входили два менее твердо убежденных индивида и один твердо стоящий на своих позициях. В первом случае сильное, твердо убежденное большинство противостояло меньшинству, относительно менее убежденному. Во втором случае не очень твердо убежденное большинство противостояло меньшинству, твердо отстаивающему свои позиции.

Авторы выдвинули гипотезу, что влияние будет направлено от твердо убежденных индивидов к не очень твердо убежденным (менее устойчивым) независимо от того, входят ли они в большинство или в меньшинство. Подтверждается ли эта гипотеза результатами эксперимента? Достаточно прямой способ посмотреть, в какой степени каждый участник изменил свое поведение и поддался влиянию сторонников другой точки зрения, состоит в измерении степени, в какой он отошел от исходной позиции, к которой был подготовлен до начала эксперимента. В самом деле, чем больше испытуемый отходит от своей исходной позиции, т. е. чем меньше он полагается на показатель, которому был обучен, и чем больше он начинает доверять показателю, усвоенному его партнером, тем больше он поддается влиянию. Результаты действительно показывают, что вообще независимо от принадлежности к большинству или меньшинству участники с нелинейным когнитивным стилем больше отходят от исходной позиции, к которой первоначально были подготовлены, и принимают другой показатель (линейный). Испытуемые с линейным когнитивным стилем твердо остаются на своих позициях от начала и до конца эксперимента. Таким образом, представляется, что все происходит так, как если бы в скрытых переговорах между членами группы один из партнеров стремился бы сохранить свою точку зрения, тогда как другой был бы готов отойти от своей точки зрения и пойти на уступки. Установленный факт, что «линейные испытуемые», будь они членами большинства или меньшинства, более твердо отстаивают свою точку зрения, чем «нелинейные», показывает, по-видимому, что когнитивный стиль оказывает большее воздействие, чем число индивидов.

Другой эксперимент, проведенный на основе той же парадигмы, подтверждает эти результаты. Уорсон (Warson, 1983) оценивал эффект влияния, оказываемого

твердо убежденным меньшинством или большинством во время выполнения задания, когда участники эксперимента должны были принять психологическое решение. Они должны были выставить окончательную оценку студенту на основе баллов, полученных в трех испытаниях. В период подготовки их учили придавать большее значение либо оценкам в первом испытании (тест на способности к вычислениям), либо оценкам в третьем испытании (тест на речевые способности). Оба ответа были связаны с объектом оценки линейной зависимостью. То есть чем число баллов в зачете выше, тем выше должна быть и окончательная оценка данного студента. Когда двое испытуемых, получивших разную подготовку и усвоивших линейный стиль мышления, должны были работать вместе и дать оценку студенту, они оба отклонялись от исходной позиции почти в равной мере. Они быстро принимали совместное решение, которое оказывалось компромиссным. Иначе обстояло дело, если испытуемый оказывался в паре с партнером (на самом деле помощником экспериментатора), который очень твердо стоял на своих позициях и не шел ни на какие уступки, не отклоняясь от первоначальной установки. Эксперименты показали, что все испытуемые, столкнувшиеся с партнером, очень твердо отстаивавшим свою точку зрения, больше отклонились от исходной позиции, чтобы выработать совместное решение, чем участники контрольной группы.

Но самый поразительный результат исследования относится к поведению участников эксперимента, столкнувшихся с очень твердо убежденным партнером, находившимся в положении меньшинства. В самом деле, эти испытуемые более существенно и более значимо отклонились от преподанной им до эксперимента точки зрения, чем индивиды, которым противостояло большинство. В этом случае испытуемые полагали, что такое поведение отражает большую уверенность и большую компетентность, чем аналогичное поведение источника влияния, составляющего большинство.

Что мы можем узнать из рассмотрения общих результатов, которые дают нам эти эксперименты? Во-первых, то, что в ситуациях когнитивного конфликта испытуемые стараются добиться признания своей точки зрения, одновременно учитывая возможность уступок. Действительно, в этих двух экспериментах авторы в определенных условиях или даже во всех условиях фиксировали эффект взаимного влияния. Во-вторых, то, что в ситуациях когнитивного конфликта твердо убежденное меньшинство, не приходя к социальному согласию, может убедить остальных партнеров пойти на уменьшение расхождения, а в случае необходимости — и на устранение разногласий.

Наконец, оба эксперимента показывают, что когнитивный стиль определяет степень, в которой один или несколько человек оказывают влияние на группу. Что это значит? До сих пор всегда утверждали, что кто-то на нас влияет потому, что мы от него зависим, либо из-за того, что он более авторитетен, либо из-за того, что он более компетентен, и т. д. Или же мы испытываем влияние группы и большинства, так как дорожим их одобрением, и вообще мы считаем, что их мнения или суждения более верны. Короче говоря, влияние понималось как следствие, причина которого лежит в зависимости от большинства или от авторитета. Описанные выше эксперименты позволяют нам, однако, увидеть, что когнитивный стиль оказался более важным фактором, чем принадлежность к большинству или меньшинству в группе. Или, другими словами, влияние может быть следствием иной причины, чем классическая причина, традиционно признаваемая до сих пор.

В нижеследующем разделе мы более детально рассмотрим значение, которое имеет когнитивный стиль, а также стиль поведения вообще. Мы также обсудим другие эксперименты, которые осветят роль этих факторов в качестве источника влияния меньшинства. При этом для объяснения явлений, происходящих в этой сфере, мы заменим теорию зависимости теорией твердости убеждения.

Г. Стили поведения меньшинства

В предыдущих разделах мы представили понимание процесса социального влияния как процесса, протекающего в рамках взаимодействия, характеризующегося разногласиями и конфликтами. Мы подчеркнули, что люди, столкнувшиеся с несовместимыми точками зрения на один объект оценки, включаются в процесс молчаливых переговоров, чтобы уменьшить или устранить разногласия и достигнуть социального консенсуса. Теперь возникает вопрос: какие факторы определяют исход такого взаимодействия? Рассматривая эмпирические доказательства, предназначенные для подкрепления нашего предварительного анализа, мы уже коснулись этого вопроса. В самом деле, мы указали на важность когнитивного стиля, усвоенного индивидом, назвав его фактором, в большей степени имеющим значение для исхода взаимодействия, чем принадлежность к большинству или меньшинству в составе группы. Что мы, собственно, понимаем под когнитивным стилем или стилем поведения? И почему он играет решающую роль в том, каким будет результат взаимодействия?

Понятие *стиль поведения* относится к организации поведения и мнений, к тому, как протекает процесс взаимодействия, к интенсивности выражения мнений, короче, к их «риторике». Мы могли бы, таким образом, определить стиль поведения как компоновку вербальных и/или невербальных сигналов, которые выражают значение состояния на данный момент, а также будущее развитие тех, кто их демонстрирует (Moscovici, 1979). Как всякий поведенческий эпизод, стиль поведения имеет два аспекта. Его *инструментальный* аспект дает информацию об объекте, которая позволяет о нем судить. Его *символический* аспект сообщает информацию о персоне, которая предпочитает тот или иной стиль. Не имея собственного значения, стиль поведения приобретает значение в ходе взаимодействия. Действительно, именно во время взаимодействия один из партнеров, демонстрируя тот или иной стиль, пытается передать информацию об объекте оценки, а также о себе как об арбитре. Второй партнер попытается тогда сделать вывод о содержании, которое за этим кроется, и, декодируя видимые фрагменты, понять их значение.

Существует несколько стилей поведения, которые могли бы играть важную роль в нашем анализе процесса социального влияния, а именно приверженность чему-либо, автономность, непреклонность, справедливость, устойчивость. Так как устойчивость была предметом углубленных исследований, мы ограничимся анализом роли, которую играет этот особый стиль поведения в протекании процесса инновации.

Прежде всего, как определить стиль устойчивого поведения? Термин «устойчивость поведения» может действительно обозначать многообразные формы поведения: от настойчивого повторения какого-либо отдельного утверждения через стремление избежать противоречивых утверждений до выработки системы логи-

-ческих доказательств. Но почему человек, демонстрирующий этот стиль поведения, способен оказывать столь большое влияние? Ответ на этот вопрос состоит в том, что устойчивость — принимает ли она форму *внутренней*, или интраиндивидуальной, устойчивости либо форму *социальной*, или интериндивидуальной, устойчивости — играет решающую роль в получении и организации информации об окружении, физическом или социальном. Теория атрибуции (Heider, 1958; Kelly, 1967) говорит об этом ясно: индивиды при взаимодействии с другими индивидами или когда они имеют дело с какими-либо объектами включаются в процесс дедукции, который позволяет им выделить из массы изменчивых событий и форм поведения постоянные и неизменные основы. Только с помощью этого процесса дедукции индивид может справиться со своим окружением, организовать его, предсказать то, что будет, и управлять будущим развитием.

Анализ Келли особенно уместен в этом контексте. Келли различает четыре критерия, которые, по его мнению, позволяют человеку отличать изменчивые свойства от тех, которые не изменяются, следствия от их причин. Предположим, что индивид наблюдает реакцию какого-то человека на некий объект или ситуацию в обществе. По мнению Келли, индивид попытается сделать вывод о глубинных причинах, скрывающихся за поведением данного человека. Точнее, он попытается выяснить, вызывается ли реакция свойствами объекта, свойствами данного человека или особенностями ситуации. Чтобы добраться до скрытых причин, индивид может опираться на четыре критерия: особенность, устойчивость по времени, устойчивость в различных ситуациях и консенсус. Индивид сделает вывод, что поведение данного человека объясняется свойствами его личности, если этот человек одинаково реагирует на данный объект и на все другие объекты той же категории (слабая различительная способность), если его реакция на данный предмет одинакова независимо от времени и ситуации (сильная устойчивость) и если его реакция на этот объект отличается от реакции других людей на тот же объект (низкое согласие). Напротив, наблюдатель сделает вывод, что поведение человека вызвано свойствами объекта в случае сильно выраженных его особенностей, сильной устойчивости и сильного согласия, т. е. совпадения реакций разных людей. Наконец, он решит, что поведение человека объясняется свойствами ситуации, если имеют место слабо выраженные его особенности, слабая устойчивость при сильном согласии. Эти примеры представляют собой, конечно, совершенно «чистые» случаи. Естественно, что в ситуациях реальной жизни атрибуции оказываются далеко не такими четкими. Они, однако, ясно показывают, в каких условиях люди судят по поведению человека о причинах, которые его мотивируют, относя их либо к особенностям личности, либо к свойствам объекта, либо к особенностям ситуации.

Чем этот анализ помогает нам в понимании влияния меньшинства? Отметим, что очень устойчивое поведение, отвергающее согласие, побудит нас приписать это поведение качествам личности индивида, который демонстрирует такое поведение. Это, по-видимому, означает, что если поведение индивида странно, неожиданно, выходит за рамки обычного и повторяется во времени в разных ситуациях, мы, очевидно, можем предположить, что причины его поведения связаны с некоторыми чертами данного индивида: например, он защищает точку зрения, в которую твердо верит, которой он привержен и которой он будет придерживаться независимо от ситуации.

Если, напротив, мы имеем дело не с одним индивидом, а с подгруппой, составляющей меньшинство, куда входят два индивида, постоянно демонстрирующих необычное поведение, мы были бы склонны приписать это не только личностным свойствам, но и объекту. Действительно, в этом случае перед нами были бы два индивида, не только обладающих сильной внутренней устойчивостью, но также устойчивых в интериндивидуальном плане, т. е. проявляющих единодушие. Наличие двух форм устойчивости привело бы нас к предположению, что поведение меньшинства, обусловленное в значительной мере внутренними свойствами этой подгруппы, могло бы также быть вызвано и свойствами, присущими объекту. Важность интраиндивидуальной и интериндивидуальной устойчивости заключается именно в том, что она может побудить других людей воспринимать во время взаимодействия позицию меньшинства как альтернативу их собственной точке зрения, включиться в процесс проверки валидности и в конце концов заново рассмотреть объект суждения, с тем чтобы обнаружить в нем те свойства, которые мотивируют поведение меньшинства.

Мы полагаем, что уже достаточно обосновали наши утверждения, касающиеся силы воздействия устойчивого поведения, в малой степени ориентированного на консенсус. Эксперимент, проведенный С. Московичи и его коллегами (Moscovici et al., 1969), даст нам доказательство того, что устойчивость поведения действительно может решить исход взаимодействия. Группы из 6 человек каждая были собраны для участия в эксперименте по различению цветов. Им была поставлена задача оценить как цвет, так и световую интенсивность ряда диапозитивов. Прежде чем приступить к оценке диапозитивов, каждому участнику предложили пройти тест на дальтонизм, чтобы убедиться, что зрение и способность различать цвета у них нормальные. По условиям эксперимента группы состояли из 4 наивных испытуемых и 2 ассистентов экспериментатора. На этапе влияния все участники должны были вслух назвать цвет предложенного им голубого диапозитива. При одном варианте эксперимента оба ассистента называли зеленый цвет, при другом — то зеленый, то голубой, не обращая при этом внимания ни на реакцию друг друга, ни на особенности стимула: т. е. они продемонстрировали неустойчивое поведение. Контрольная группа также состояла из 6 человек.

Результаты, полученные в ходе этих экспериментов, полностью подтверждают гипотезы (рис. 2.1). Они свидетельствуют о том, что для того чтобы меньшинство оказало влияние, оно должно быть устойчивым. В самом деле, столкнувшись с устойчивостью мнения меньшинства, группа, составляющая большинство, в 8,4% случаев принимала ответ «зеленый», предлагаемый меньшинством. Это примечательный процент, если сопоставить его с ответами контрольных групп. В них почти все участники согласны с тем, что диапозитивы голубые. Различие между двумя вариантами эксперимента является значимым. Этот результат представляется еще более примечательным, если его сравнить с процентом ответов «зеленый», которые были даны большинством, противостоявшим неустойчивому меньшинству. В этом случае ответы «зеленый» составляют 1,25%, результат, очень близкий к ответам контрольных групп, где такой ответ составил 0,25%.

В приведенном выше анализе мы выдвинули гипотезу, что меньшинство будет эффективным источником влияния не только по причине своего стиля поведения, но также из-за того, как большинство будет воспринимать, интерпретировать или классифицировать его поведение. Обоснована ли такая гипотеза? Эксперимент, который провел

Немит с коллегами (Nemeth et al., 1974), по-видимому, показывает, что одинаковый стиль поведения может по-разному восприниматься в различных ситуациях. Эти различия в восприятии могут сказаться на стиле воздействия меньшинства. Экспериментаторы хотели доказать, что, для того чтобы быть способным оказывать влияние, меньшинству вовсе не нужно беспрестанно повторять одно и то же отклоняющееся суждение. Более гибкий стиль может быть не менее эффективным при условии, однако, что будет обнаружена особая схема ответов меньшинства. Эксперимент проходил, в сущности, примерно так же, как эксперимент Московичи и его коллег. Его схема содержала все три вида проведенных ими испытаний, но были добавлены два варианта. В одном из них «подсадные» ассистенты говорили, что цвет диапозитивов сине-зеленый. В другом ассистенты нюансировали свои ответы в соответствии со световой интенсивностью стимулов. То есть они называли зеленым цвет диапозитивов со слабой интенсивностью света и сине-зеленым более интенсивно светящиеся диапозитивы, или наоборот.

Результаты действительно позволяют сделать вывод, что меньшинство оказывает самое сильное влияние, когда ответы следуют определенной схеме (рис. 2.1). В этих условиях члены большинства в 21% случаев приняли ответ, предложенный меньшинством. Этот эффект особенно заметен, если сравнить его с процентным отношением, полученным в условиях неустойчивого меньшинства: 0,21%. В последнем случае меньшинство давало точно такие же ответы, как и при наличии схемы оценок, с одним важным отличием: если есть схема, то выбор меньшинством той или другой оценки зависит от некоторых свойств стимула, тогда как в другом варианте выбор ответов был случайным, т. е. он не был связан с особенностями стимула. Меньшинство оказывает чуть более слабое влияние, когда оценивает цвет диапозитива как сине-зеленый (14% ответов, данных под влиянием меньшинства), и не оказывает почти никакого влияния, когда дает устойчивый ответ «зеленый» (2,5% ответов, данных под влиянием).

Последний результат нас особенно интересует, поскольку он выявляет отсутствие влияния в условиях, в которых Московичи с коллегами измерили самый большой эффект. Немит и коллеги подчеркивают это расхождение и задним числом объясняют его, ссылаясь на различие ситуаций в обоих экспериментах. В эксперименте Московичи и коллег испытуемые имели право давать только простые названия цветов, тогда как в эксперименте, который провели Немит и коллеги, испытуемые имели право указывать не только простые названия цветов, но также оттенки. Слыша название цвета «зеленый», испытуемые могли истолковать ответ

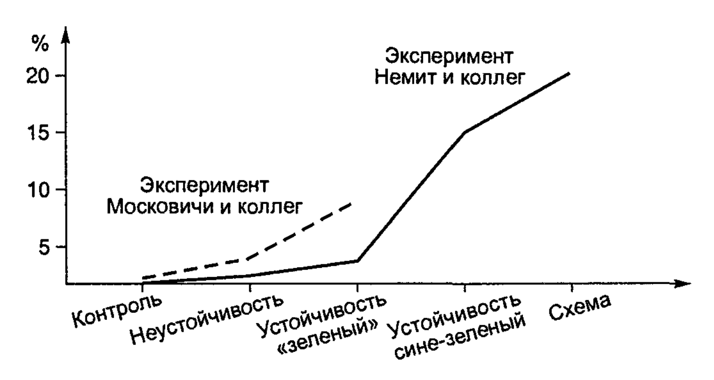


Рис. 2.1. Процент ответов, данных в зависимости от стиля поведения меньшинства

как показатель плохого различения цветов, и эта нелестная атрибуция снижала эффективность меньшинства.

Исследование Рикато (Ricateau, 1971) дает новые доказательства, подтверждающие гипотезу о том, что различное восприятие одинакового стиля поведения может изменять степень влияния меньшинства. В этом эксперименте на восприятие стиля поведения воздействуют следующим образом: участникам предлагают оценивать друг друга и себя, пользуясь шкалами, включающими большее или меньшее число параметров. В основе этого эксперимента лежит идея о том, что в реальной жизни индивиды с расистской идеологией или догматики оценивают себя и в особенности других людей исходя из очень малого числа параметров. Напротив, индивиды, чье сознание характеризуется большей открытостью, будут использовать большее количество критериев оценки. Через равные промежутки времени взаимодействия с устойчивым меньшинством испытуемых просят дать оценку каждому члену группы на основе шкалы, включающей шесть параметров: активный — пассивный, реалист — романтик и т. д. В первом испытании участники получают для оценки только две шкалы, во втором — пять шкал, а в третьем — восемь. Изменяя число критериев, с помощью которых испытуемые оценивают друг друга, экспериментатор надеялся получить бо́льшую или меньшую степень дифференциации имиджа поведения «другого». Он думал таким образом изменить относительную выразительность некоторых параметров и, следовательно, изменить способность меньшинства влиять на большинство.

Результаты эксперимента, определенно, подтверждают гипотезу и указывают, в частности, что меньшинство имеет большее влияние, когда оно оценивается с помощью большего числа параметров. Следовательно, сила влияния меньшинства находится в прямой зависимости от числа параметров оценки, используемых для стимулирования способов межличностного восприятия. Меньшинство постоянно демонстрировало один и тот же стиль поведения, но участники эксперимента воспринимали их по-разному. Те из них, которые на протяжении всего взаимодействия воспринимали и оценивали источник с помощью малого числа параметров, охарактеризовали стиль поведения меньшинства как негибкий и догматический. А испытуемые, которые воспринимали и оценивали меньшинство с помощью большего числа параметров, построили имидж источника более дифференцированно. Они охарактеризовали его как твердый и решительный, причем параметры «догматизм», «негибкость» для них оказались гораздо менее выраженными.

Тонкие модификации в пределах одной и той же ситуации могут привести к дифференцированному восприятию устойчивого поведения и, следовательно, сказываться на влиянии меньшинства. Немит и Вахтлер (Nemeth, Wachtler, 1974) проиллюстрировали это самым поразительным образом. Экспериментаторы предложили испытуемым, объединенным в группы по 5 человек, обсудить, подобно присяжным в суде, сумму возмещения ущерба, которую необходимо выплатить истцу, пострадавшему от нанесенных ему ран. Выработав единогласное решение, они должны были назначить сумму, которая казалась им справедливой финансовой компенсацией. Когда их спрашивали в частном порядке, большинство испытуемых считали, что жертва заслуживает крупной компенсации порядка 15 тыс. долларов. В условиях контрольного эксперимента к 4 испытуемым присоединялся помощник, который настойчиво утверждал, что сумма в 3 тыс. долларов фактически представляет собой крупную сумму.

Здесь нас особенно интересует один вариант эксперимента, связанный с расположением стульев, стоящих вокруг прямоугольного стола. В двух сериях эксперимента участники выбирали себе место, причем помощник выбирал место во

главе стола или сбоку. В двух других вариантах эксперимента участникам указывали места, причем стул, предоставленный ассистенту, стоял во главе стола или сбоку. Подчеркнем, что, сев на свое место, ассистент демонстрировал один и тот же стиль поведения во всех сериях эксперимента. И тем не менее результаты весьма различны. Только в том варианте, когда ассистент сам свободно выбирал место во главе стола, ему удалось повлиять на большинство. Напротив, он не оказал никакого влияния, когда место ему давал экспериментатор или когда он сидел сбоку. Выбрать по своей воле место во главе стола — это действие, занимающее не более 2 секунд. Согласитесь, что незначительность жеста несоразмерна с его последствиями. Но как ни мала продолжительность действия, именно это поведение побуждает большинство воспринять меньшинство как более устойчивое и проявляющее больше уверенности в себе, чем когда то же самое место предоставляется экспериментатором. Эта благоприятная оценка проливает особый свет на дальнейшее поведение меньшинства, усиливая его эффективность.

Результаты всех описанных экспериментов согласуются между собой и подтверждают наше первоначальное утверждение: меньшинство может быть действенным источником влияния при условии, что стиль поведения, подчеркивающий его позицию, воспринимается как отражение внутренней устойчивости, уверенности в себе и приверженности к своей точке зрения. Какими бы вескими ни были доказательства, вас мог бы тем не менее удивить тот факт, что большинство интересуется точкой зрения меньшинства. Почему ею просто не пренебречь? В единстве — сила. Разве эта пословица не говорит на первый взгляд, что правота скорее на стороне большинства, чем меньшинства? Не формулируя четко этот вопрос, мы на него намекнули, описывая атрибутивные критерии Келли. В этой связи мы указали на важность не только большой устойчивости, но также наличия по крайней мере слабого согласия. Если бы большинство, столкнувшись с устойчивым меньшинством, ограничивалось тем, что приписывало бы все свойствам личности, оно, вероятно, не включалось бы в процесс валидизации. Приписывая причины поведения меньшинства свойствам личности, следовало бы признать, хотя бы в какой-то мере, также мотивирующие свойства объекта. Только предположив, что объект оценки обладает определенными качествами, которые мотивируют поведение меньшинства, большинство ощущает конфликт и включается в процесс проверки валидности, чтобы конфликт разрешить. Вот, однако, обратная сторона медали. Если сохранится устойчивость поведения меньшинства, то рост согласия, конечно, увеличит вероятность атрибуции в адрес объекта. Но при этом уменьшится вероятность атрибуции в адрес личности. Другими словами, если большее число индивидов будет защищать девиантную позицию, то люди будут более склонны предполагать, что они, возможно, правы. При этом, однако, люди будут менее склонны считать, что члены меньшинства уверены в себе или привержены своей точке зрения. Атрибуция в адрес личности оказалась важна также для исхода процесса влияния меньшинства. Возможно ли в таком случае найти точку пересечения, где были бы максимальными атрибуция в адрес личности и атрибуция в адрес объекта и чтобы при этом максимальным было бы влияние меньшинства?

Эксперимент, который провели Немит и коллеги (Nemeth et al., 1977), имеет прямое отношение к только что проведенному нами анализу, ибо в этом эксперименте выявлено несколько интересных последствий увеличения размеров мень-

шинства. Экспериментаторы собрали группы по 6 человек и подвергли их воздействию устойчивого меньшинства, состоявшего из 1 индивида, затем из 2, 3, 4 человек. Как испытуемые воспринимали меньшинство? Каково соотношение этого восприятия и эффективности источника влияния? Результаты показывают, что по мере увеличения численности меньшинства его компетентность воспринимается как возрастающая, тогда как его уверенность в себе воспринимается как снижающаяся. Следовательно, увеличение численности имеет то преимущество, что возрастает его воспринимаемая компетентность, но вместе с тем его предполагаемая уверенность в себе уменьшается. Сочетание обоих факторов должно, по-видимому, обеспечить наибольшее влияние. Оказалось, что меньшинство, состоящее из 3 человек, наиболее эффективно, так как оно больше выигрывало в воспринимаемой компетентности, чем теряло в предполагаемой уверенности в себе. Следует, однако, отметить, что каждая группа, составляющая меньшинство, независимо от своей численности была эффективным источником влияния. Как таковое меньшинство, состоящее из одного индивида, воспринимаемое как не очень компетентное, но полное уверенности в себе, имело не меньшую эффективность, чем меньшинство из двух человек, которое оценивалось как более верно судящее, но менее уверенное в себе.

На протяжении этого раздела мы рассматривали важность стиля поведения как очень действенной детерминанты влияния меньшинства. Мы подчеркнули, что роль, которую играет стиль поведения в процессе оказания влияния, объясняется тем, что он вводит в действие у наблюдателя процесс атрибуции. В частности, мы рассмотрели важность внутренней и социальной устойчивости как очень эффективного детерминирующего фактора влияния меньшинства. Высокой степенью устойчивости подгруппа, составляющая меньшинство, а при случае и один индивид, могут, таким образом, привлечь внимание и иметь силу влияния. Приведем в заключение то, что по этому поводу пишет Торранс.

> По-видимому, если индивид один составляет группу, ...он оказывается единственной «звездой». Все рассчитывают на его мнение, и он может высказываться, не опасаясь возражений. Если в группу входит еще кто-то, ...он по меньшей мере вынужден разделить с ним роль «звезды». Даже если его мнение согласуется с мнением других членов группы, ...он, вероятно, не чувствует себя столь же защищенным от возражений, как в случае, когда он был один в роли меньшинства. Очевидно, если все члены группы... решают объединиться, чтобы подкрепить свои высказывания, их влияние может от этого усилиться (Torrance, 1959, p. 255–256).

Д. Что способствует и что мешает влиянию меньшинства?

До сих пор мы стремились дать портрет главного действующего лица процесса влияния меньшинства. Мы описали условия, которые ему следует соблюдать, чтобы с успехом привести в действие процесс инновации. Пришло время несколько подретушировать картину. Было бы наивно утверждать, что в реальной жизни твердость того, кто оказывает влияние, всегда магически воздействует на исход взаимодействия. Нам следует также более выпукло описать людей, которые являются объектом воздействия, и обрисовать социальные рамки, в которых этот процесс протекает. Таким образом, встает вопрос: какие черты обеих сторон,

участвующих в процессе, способствуют или препятствуют появлению эффекта влияния меньшинства?

Как нас учит история и как это подтверждают лабораторные исследования, устойчивому меньшинству не всегда удается добиться общественного признания. Рассмотрим, например, сферу социальных процессов в малых группах. Здесь широко подтверждается тезис, что давление в сторону единообразия, которое возникает в группе, когда ее члены сталкиваются с несогласующимися мнениями, приводит к тому, что начинают преобладать установки большинства (Festinger, 1950; Schachter, 1951). Члены группы, которые захотели бы занять отклоняющуюся позицию в отношении проблемы, важной для группы, были бы вынуждены принять групповую норму или рисковали быть исключенными из группы. Сила этого давления изменяется в зависимости от разнообразия мнений в группе, от степени зависимости различных членов группы (поскольку группа удовлетворяет какие-то их потребности или потому, что они хотят остаться членами группы), а также в зависимости от значения, которое данное мнение имеет для группы.

С другой стороны, исследования конформного поведения показывают, что воздействие источника влияния зависит не только от его стиля поведения, но и от стиля поведения членов группы, в состав которой входит объект воздействия (Allen, 1975). В частности, была отмечена роль, которую играет социальная поддержка первоначальной точки зрения объекта воздействия. Мы видели, что эта поддержка усиливает сопротивление изменению и, следовательно, уменьшает влияние, которое может быть оказано на объект воздействия. Учитывая такое множество фактов, мы не удивимся, узнав, по какому направлению пошли исследования инноваций. Убедительно доказав важность стиля поведения меньшинства, они стали рассматривать роль, которую играют особенности ситуации и свойства группы.

Например, Вольф (Wolf, 1979) собрал испытуемых в группы по 4 человека и предложил им обсудить, подобно жюри присяжных в суде, два несчастных случая. При обсуждении первого случая испытуемые должны были обмениваться письменными заметками, а во втором (который в действительности так и не стал объектом обсуждения) — высказываться устно. Предложенная задача состояла в определении суммы возмещения ущерба, нанесенного жертве. Дело было представлено так, что испытуемых побуждали назначать суммы в пределах от 20 до 30 тыс. долларов. Все присяжные должны были записать величину присуждаемой суммы, а затем экспериментатор собирал написанное и давал по экземпляру каждому присяжному таким образом, чтобы он ознакомился с предложениями других участников. Фактически каждая группа состоит из одного испытуемого, так как остальные присяжные передавали свои письменные ответы заранее таким образом, что один из присяжных резко отклонялся (присудив 3 тыс. долларов) от групповой нормы, разделяемой испытуемым и 2 остальными присяжными, один из которых присуждал на 3 тыс. долларов больше, а другой на 2 тыс. меньше, чем испытуемый.

В этом эксперименте действуют три переменные. Во-первых, девиантный стиль поведения, демонстрирующий сильную или слабую устойчивость. Во-вторых, сплоченность группы, сильная или слабая. Чтобы воздействовать на эту сплоченность, испытуемым предложили представиться и оценить взаимную симпатию. В сильно сплоченных группах испытуемые узнают, что каждый из присяжных

получил положительную оценку других членов группы. В слабо сплоченных группах участники узнают, что присяжные получили отрицательную оценку. Третья переменная состоит в возможности удаления одного из членов жюри. Чтобы имитировать такое удаление, участникам эксперимента говорят, что обсуждение второго дела будет проводиться в жюри из нечетного числа членов, т. е. трех. В условиях невозможности отвергнуть одного из участников его исключают с помощью жеребьевки. Если возможность отвергнуть участника имеется, сами присяжные голосованием определяют, кого следует исключить. Если бы стиль поведения девиантного субъекта был единственным фактором, решающим исход взаимодействия, то результаты эксперимента должны были бы выявить преобладающее влияние устойчивости. Но эти результаты показывают, напротив, что другие два фактора также оказывают свое действие на силу влияния меньшинства (табл. 2.1). Меньшинство оказывает значительно бóльшее влияние в группах сильно сплоченных, чем в слабо сплоченных. В первом случае меньшинство имело наибольшее влияние, когда оно было наиболее стойким и когда не было риска исключения из группы. Но неожиданным результатом стало то, что девиантный субъект оказался столь же влиятельным, когда был менее устойчивым и рисковал быть исключенным из группы.

Таблица 2.1

Изменение установки в зависимости от стиля поведения источника влияния, от сплоченности группы и от возможности отвергнуть источник влияния

	Сплоченность	
	сильная	**слабая**
Отвержение невозможно:		
сильная устойчивость	–6530	–1800
слабая устойчивость	–3500	–2370
Отвержение возможно:		
сильная устойчивость	–2870	–3000
слабая устойчивость	–6000	–2630
Отрицательные величины (в долларовом выражении) указывают на движение в направлении позиции меньшинства		

Представляется интересным рассмотреть эти результаты в свете теории Фестингера. Они наводят на мысль, что в самом деле при сильном давлении в сторону единообразия группа не только имеет возможность двоякого выбора, как предполагает Фестингер, а именно заставить меньшинство принять групповую норму или поставить его в безвыходное положение и довести до исключения из группы, но есть еще и третья возможность выбора: большинство может сблизиться с меньшинством. Именно это и происходит, если отвергнуть меньшинство невозможно и если оно обладает сильной устойчивостью. То же самое происходит даже тогда, когда есть возможность отвержения, если только меньшинство проявляет меньшую стойкость. В этом случае для остальных членов группы менее оче-

дно, что все будут голосовать против меньшинства во время второго обсужде-
. Представители большинства ожидают, может быть, что меньшинство оста-
ся в составе группы, и давление в сторону единообразия могло в этом случае
таваться очень сильным. Тогда самым лучшим способом устранить это давле-
е опять-таки будет сближение с позицией меньшинства.

Продемонстрировав это, мы рассмотрим теперь другой фактор, который играл
льшую роль в исследованиях конформности. Речь пойдет о стиле поведения
енов большинства. Кислер и Паллак (Kiesler, Pallak, 1975) в своем эксперимен-
ставили задачу выяснить силу воздействия различных стилей поведения, про-
монстрированных меньшинством и большинством в отношении реакций инди-
да — члена большинства. Экспериментаторы объяснили испытуемым, что они
одят в группу из 8 человек. Первоначальное распределение мнений испыту-
ых в группе составляло 6 к 2, что указывало на наличие двух подгрупп: большин-
а и меньшинства. Испытуемые якобы все принадлежали к подгруппе боль-
нства, где их суждения задавали тон. Суждение меньшинства отклонялось на
единиц по шкале из 11 баллов. Затем испытуемым сообщалось о новом распре-
ении мнений за счет возможности изменения своего мнения некоторыми чле-
ми группы. Было создано шесть вариантов эксперимента: 1) изменений нет —
е члены группы высказывали совершенно одинаковые суждения; 2) компро-
ссное поведение меньшинства — оба члена меньшинства изменили свое мне-
е на 2 единицы в сторону большинства; 3) реакция противодействия — один из
енов большинства отдалился от мнения меньшинства на 2 дополнительные еди-
цы; 4) смешанные условия — полярное движение одного члена большинства
провождается компромиссным движением меньшинства; 5) компромисс со сто-
ны большинства — один из членов большинства изменил свое мнение на 2 еди-
цы в сторону мнения меньшинства; 6) измена большинству — один из его чле-
в полностью принял точку зрения меньшинства.

Что нам дает этот эксперимент? Рассмотрение результатов показывает, что
яние устойчивого меньшинства может увеличиться, если оно вызывает неко-
рое движение мнений со стороны одного из членов большинства. Фактически
и один из членов большинства делает компромиссный жест или полностью из-
няет своей подгруппе, устойчивое меньшинство оказывается более влиятель-
м, чем в случае, если такого «показательного эффекта» нет. Особый стиль по-
дения, как компромисс или измена, демонстрируемый членами большинства,
жет способствовать появлению «эффекта меньшинства».

Ряд экспериментов, которые провели Домс (1983) и Домс и ван Авермэт (в пе-
ти), дает другие убедительные результаты относительно влияния стиля поведе-
я большинства на появление особого эффекта инновации. Хотя эти исследова-
я были предприняты в несколько иной перспективе, они дают ценные сведения
проблеме, которой мы здесь занимаемся. Как известно, Аллен (Allen, 1975)
учал условия, когда индивид (в позиции меньшинства), который подвергается
лению большинства с целью добиться от него конформного поведения, этому
лению не поддается. Аллен показал, что социальная поддержка со стороны
угого индивида усиливает это сопротивление и дает возможность первому ин-
виду сохранить некоторую независимость. Что происходит, когда, напротив,
дивид (в составе большинства) подвергается влиянию меньшинства? Домс вы-
нул следующую гипотезу: степень уязвимости отдельных членов большин-

ства, подвергающихся влиянию меньшинства, к попыткам источника влияния оказать на них воздействие зависит от того, будет ли подорвано единодушие источника присутствием других индивидов, а также от их стиля поведения.

Чтобы проверить эту гипотезу, автор исследования использовал классическую парадигму Аша. Группа, составляющая большинство, подвергается влиянию, которое пытаются оказать два помощника экспериментатора, составляющие меньшинство и единодушно защищающие отклоняющуюся точку зрения, т. е. они преувеличивают длину линии-эталона, постоянно выбирая для сравнения слишком длинную линию. Чтобы строго проконтролировать оба фактора, которые могут определять публичное влияние меньшинства, в группу большинства были включены один наивный испытуемый и три помощника экспериментатора. Поскольку требуется измерить силу воздействия единодушия меньшинства как источника влияния, индивиды, являющиеся объектом воздействия, отвечают либо сразу же после членов меньшинства — источника влияния и до высказывания помощника экспериментатора, входящего в большинство (условие единодушия), либо после меньшинства-источника и после всех помощников экспериментатора (условие нарушенного единодушия). Стилем поведения помощников экспериментатора, входящих в большинство, манипулируют следующим образом: им дается инструкция либо устойчиво противостоять попыткам влияния со стороны меньшинства и постоянно давать правильные ответы, либо придерживаться точки зрения меньшинства в ряде случаев, намеченных заранее и фактически выбранных произвольно. Для измерения полученного в экспериментальных условиях эффекта влияния добавляются контрольные условия: там испытуемые не подвергаются никакому влиянию. На рис. 2.2 представлены результаты. Они показывают, что предполагавшийся публичный эффект — функция двух изменяемых факторов. Действительно, оказывается, что устойчивое меньшинство не имеет никакого влияния на тех членов большинства, которые уверены или по крайней мере в состоянии предвидеть, что другие члены большинства не примут точку зрения меньшинства, а, напротив, будут придерживаться своей собственной точки зрения (сплошная линия на рис. 2.2). Таким образом, если какой-нибудь член большинства получает со стороны остальных членов большинства устойчивую поддержку своей точки зрения, он не испытывает сколько-нибудь значительного влияния меньшинства. Получит ли он эту поддержку до того, как должен будет высказать

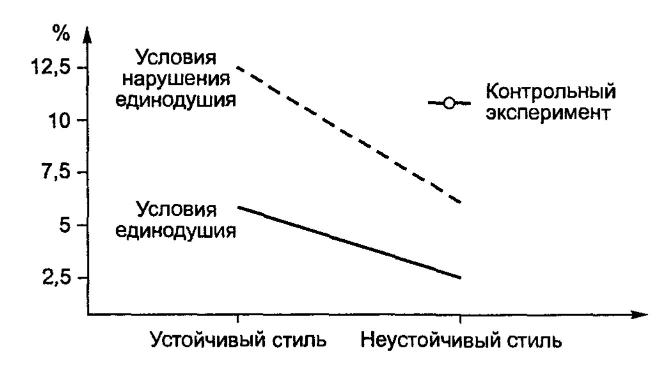


Рис. 2.2. Процент ответов, данных под влиянием, — в зависимости от степени единодушия источника воздействия и от стиля поведения членов большинства

ю точку зрения (условие нарушенного единодушия) или же после своего высказывания (условие единодушия), это не изменяет устойчивости объекта воздействия по отношению к попыткам меньшинства повлиять на него. Однако если оказываемая поддержка не столь устойчива, а фактически случайна (пунктирная линия на рис. 2.2), результат изменяется в зависимости от того, получает ли индивид — объект воздействия поддерживающую его информацию до или после того, как он должен высказывать свое мнение. Каждый раз, когда индивиды, входящие в большинство, реагируют неустойчиво, т. е. поддерживают то мнение меньшинства, то первоначальную позицию объекта воздействия, последний будет придерживаться своей собственной точки зрения, если будет получать неустойчивую поддержку до своего высказывания (нарушенное единодушие). Но если неустойчивая информация поступает после того, как испытуемый должен отвечать (условие единодушия), он будет более уязвим, больше поддастся влиянию меньшинства. В этом случае можно утверждать, что объект воздействия из-за неустойчивости поведения членов его собственной группы не имеет возможности предвидеть их поведение. Имея в дело с устойчивым меньшинством и не зная, может ли он рассчитывать на поддержку своей группы, индивид больше подвержен влиянию меньшинства.

Эти результаты, полученные в условиях инновации, очень близки к результатам предшествующих исследований, полученных в условиях конформности, и подтверждают их. В самом деле, если рассмотреть ситуацию объекта влияния меньшинства, который в наибольшей степени затронут попытками воздействия со стороны источника влияния, можно легко увидеть аналогию с ситуацией отдельного индивида — объекта воздействия в типичных условиях конформности. И в том и другом случае объектам воздействия, о которых идет речь, известна девиантная позиция источника влияния, и неизвестно, какой будет реакция других объектов воздействия на эту отклоняющуюся точку зрения.

Главным образом из-за этой аналогии Домс и Авермэт решили развивать дальше анализ роли социальной поддержки в контексте инновации. Они ставили себе целью посмотреть, будут ли играть одинаковую роль индивиды, оказывающие социальную поддержку в ситуации влияния меньшинства и в ситуации влияния большинства. Иначе говоря, они хотели выяснить, увеличат ли эти сторонники устойчивость объекта воздействия по отношению к давлению источника влияния и, следовательно, действительно ли они уменьшат публичное влияние этого источника. С этой целью они выдвинули следующую гипотезу: источник влияния, находящийся в позиции меньшинства, может точно так же, как и источник влияния, находящийся в позиции большинства, добиться весьма заметного публичного эффекта влияния, если ему дать (как большинству в классических схемах исследования конформности) возможность воздействовать на отдельные объекты влияния, которые не получают никакой социальной поддержки или получают очень слабую поддержку своей первоначальной точки зрения.

Чтобы проверить эту гипотезу, авторы опирались главным образом на изучение поведения в группах по 6 человек. Переменная «меньшинство — большинство» играла в этих экспериментах роль первого фактора, а количественные различия в социальной поддержке — роль второго фактора. Во всех вариантах экспериментов испытуемым говорят, что они входят в группы из 6 человек. В условиях инновации меньшинство, состоящее из двух помощников экспериментатора, устой-

чиво преувеличивает длину линии-эталона и высказывает свое мнение в перву или вторую очередь. Все испытуемые отвечают третьими и получают социальну поддержку, подкрепляющую их правильную оценку длины линии, со сторон трех помощников экспериментатора, отвечающих после испытуемого. В услови конформности большинство, состоящее из четырех помощников экспериментатора, преувеличивает длину линии-эталона и дает ответы в первой, второй, четвертой и пятой позициях. Все испытуемые снова отвечают третьими и получа социальную поддержку от помощника экспериментатора, который отвечает последним.

Что касается манипуляции вторым фактором, то объекты воздействия получают социальную поддержку либо во время первых пяти попыток, либо во время первой половины испытаний, либо во время всех испытаний. Прекращение социальной поддержки во время первых двух вариантов эксперимента происход якобы из-за технической аварии: объекты воздействия, следовательно, не мог получить информацию об ответах трех последних испытуемых, и наоборот. С это го момента объекты влияния большинства и меньшинства не получают боль поддержку от членов своей группы и в этом случае подвергаются воздействи одинакового источника влияния, а именно двух помощников экспериментатор. Чтобы измерить результаты, полученные в этих условиях, был добавлен контрольный вариант эксперимента — условия инновации, в котором участвовали дв помощника экспериментатора из меньшинства и четверо испытуемых (типична схема условий инновации) и, наконец, условия конформности при участии дву помощников экспериментатора из большинства и одного наивного испытуемо (типичная схема условий конформности).

На рис. 2.3 представлены результаты, полученные в этом исследовании: може видеть, что они подтверждают гипотезы. Анализ разброса данных фактическ продемонстрировал основную тенденцию эффекта влияния, вызванного социаль ной поддержкой. Действие же переменной «большинство — меньшинство» так тенденции не обнаруживает. Эти результаты, таким образом, ясно показываю что социальная поддержка выполняет сходную функцию в ситуации влияния ка-

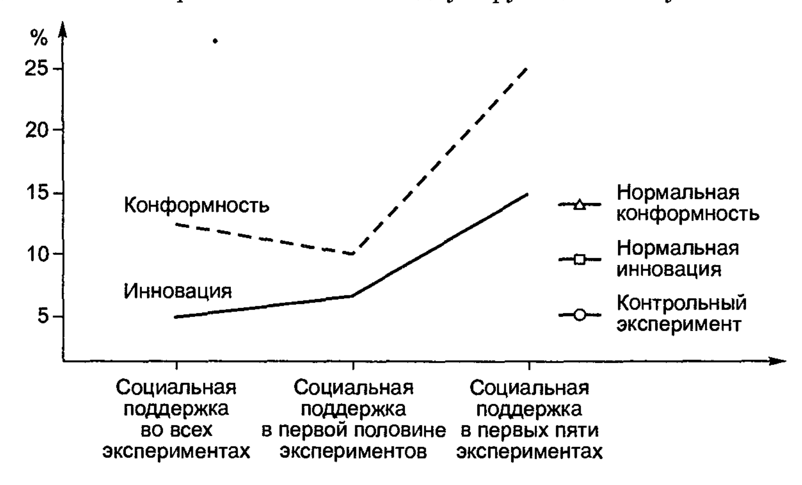


Рис. 2.3. Процентные данные об ответах, данных в зависимости от величины социальной поддержки

большинства, так и меньшинства. В частности, в обоих случаях социальная поддержка эффективно увеличивает устойчивость объекта воздействия по отношению к влиянию источника и значительно уменьшает его силу воздействия. Действительно, на объектах воздействия больше всего сказываются попытки источника повлиять на них, когда они получают поддержку только в пяти испытаниях. В этих условиях эффект влияния более заметен, чем в других случаях.

Основной результат, который нас здесь интересует, касается того факта, что меньшинство как источник влияния оказывает более сильное действие, когда имеет возможность влиять на отдельные объекты воздействия, референтная группа которых не проявляет себя в достаточной мере и обеспечивает лишь слабую социальную поддержку. В этих условиях меньшинство продемонстрировало способность получить публичное согласие со своей точкой зрения на таком уровне, который был до сих пор исключительной прерогативой большинства. И каждый раз, когда меньшинство сталкивается не с отдельным объектом воздействия, а с группой из четырех объектов (типичные условия инновации), влияние его меньше, чем в случае взаимодействия с отдельными объектами воздействия, и меньше, чем у большинства, имеющего дело с отдельными объектами.

Что следует выделить из этой общей таблицы результатов? Во-первых, эта серия экспериментов дает весьма убедительные доказательства роли устойчивости меньшинства, которая не является единственным определяющим фактором для исхода взаимодействия. Фактически исход взаимодействия определяется в значительной степени также присутствием или отсутствием референтной группы объекта воздействия, а когда эта группа присутствует — стилем поведения ее членов. Во-вторых, в особых обстоятельствах меньшинство — источник влияния может добиться публичного эффекта влияния столь же значительного, как и большинство. Это один из важнейших результатов, и мы к нему вернемся в конце этой главы.

До сих пор мы рассматривали возможность применения некоторых положений, вытекающих из исследований на базе малых групп, к изучению роли факторов, определяющих влияние меньшинства. Чтобы усилить наш анализ, мы учитывали роль, которую играет стиль поведения источника влияния, находящегося либо в позиции меньшинства, либо в позиции большинства. Но каждый раз, когда мы подчеркивали важность этого фактора, мы ограничивались только одним параметром, а именно символическим аспектом. Убедительность какого-либо стиля поведения может, однако, зависеть и от содержания защищаемой позиции. В этом отношении Пэшле (Paicheler, 1976, 1977, 1979) высказывает мысль, что устойчивый стиль поведения будет убедителен в той мере, в какой он соответствует развитию норм. Иначе говоря, он должен согласовываться с тем, что называется несколько старомодным выражением «дух времени» (более современным языком следовало бы сказать — с тем, что «витает в воздухе»), даже если речь идет о девиантной точке зрения или о мнении, отстаиваемом меньшинством. Если устойчивый стиль поведения противодействует развитию норм, он может оказать отпугивающее воздействие на других людей и тем самым сказаться на характере влияния меньшинства.

Итак, рассмотрим исследование, проведенное с целью проверки этих гипотез. Сначала было измерено отношение испытуемых к женщинам. Все они придерживались слегка феминистских позиций. Затем попросили испытуемых, распределенных по группам

из 4 человек в каждой, обсудить несколько вопросов, касающихся жизни женщин, и выработать совместное решение путем выбора из многих предложенных решений то, которое им покажется наилучшим. После обсуждения в группах каждого испытуемого попросили снова сформулировать свое личное мнение по каждому вопросу. Контрольная группа состояла из 4 испытуемых-женщин. В экспериментальные группы входили 3 испытуемых и 1 помощница экспериментатора, все четверо — женщины. В двух вариантах эксперимента помощница экспериментатора занимала крайнюю позицию и защищала ее очень стойко. В одном варианте, однако, эта женщина выразила мнение, соответствующее норме, которое характеризовало ее как феминистку, а в другом варианте, напротив, она высказала мнение, направленное против нормы, что представляло ее как антифеминистку.

Что показывают нам результаты? Когда в группу входит женщина с очень резко выраженными феминистскими убеждениями, испытуемые легко приходят к согласию с помощницей экспериментатора по поводу крайних феминистских позиций: в 94% случаев испытуемые приняли позицию помощницы экспериментатора. Несмотря на незначительное уменьшение, этот эффект экстремизации сохраняется даже тогда, когда испытуемые после взаимодействия снова отвечают поодиночке и в частной обстановке. Эта степень экстремизма, наблюдаемая по всей выборке испытуемых, ясно подчеркивает значительное влияние человека с феминистскими убеждениями, представляющими новаторскую норму. Убедительность норм связана с направлением их развития. Это вытекает из результатов, полученных в тех случаях, когда помощница экспериментатора занимает антифеминистскую позицию, направленную против нормы. Тогда картина резко изменяется. Отметим сразу следующий важный результат: в 94% случаев члены группы не приходят к единодушному решению. Более того, вместо экстремистского эффекта экспериментатор наблюдает сближение позиций и смещение их в сторону нейтральной точки зрения. В постэкспериментальной стадии можно было наблюдать весьма заметный возврат к первоначальной точке зрения. По-видимому, присутствие антифеминистски настроенного человека влечет за собой мало изменений. Следовательно, результаты четко подтверждают гипотезу, согласно которой убедительность стиля поведения может зависеть от содержания выраженной точки зрения.

Однако необходимо провести более полный анализ результатов, учитывающий первоначальную установку испытуемых по отношению к женщинам. Из такого анализа следует, что в действительности имеет место более сложный и тонкий феномен. В самом деле, такой анализ выявляет начало процесса биполяризации. При биполяризации можно наблюдать явление дифференцированного влияния. Так, мнения меньшинства имеют следствием смещение в сторону антифеминизма тех испытуемых, которые первоначально уже имели склонность к антифеминизму, и смещение в сторону феминизма тех испытуемых, точка зрения которых уже была в некоторой степени феминистской. Таким образом, устойчивое выражение крайней позиции, направленной против нормы, увеличило расхождения во мнениях и привело одновременно к разделению группы и к прекращению переговоров между ее членами.

Это более подробное описание результатов, по-видимому, показывает, что убедительность стиля поведения зависит не только от содержания выражаемой точки зрения. Два меньшинства, каждое из которых стойко защищает свою крайнюю точку зрения, причем одно из них выражает мнение, ориентированное на норму, а другое — мнение, направленное против нормы, одинаково повлияли на свое окружение. Вместе с тем, учитывая содержание точек зрения, они вызвали изменения различного типа. Первое сумело побудить группу разделить его позицию и убеждения, тогда как второе создало раскол в позициях и убеждениях в группе.

Аналогичную картину результатов исследований получили Маасс и коллеги (Maass et al., 1982). Эти авторы заинтересовались возможностью распространить на реальные меньшинства то, что было выявлено в лабораторных исследованиях меньшинств. И они рассмотрели, как «дух времени» и компетентность или личная заинтересованность, замеченные окружающими, могут сказаться на влиянии источника-меньшинства. Учитывая заинтересованность, экспериментаторы манипулировали не только благоприятным или неблагоприятным характером духа времени в отношении позиции меньшинства, но, кроме того, они сочли нужным разграничить простые меньшинства и двойные. Они определяют как простые меньшинства индивидов, отклоняющихся от большинства только в плане убеждений. Двойные же меньшинства, по мнению названных авторов, отличаются от большинства как в плане убеждений, так и по своей принадлежности к особой категории.

Чтобы оценить соответственно влияние тех и других меньшинств, были собраны группы из испытуемых-мужчин для обсуждения спорной проблемы с меньшинством, состоящим либо из двух помощников экспериментатора — мужчин (простое меньшинство), либо из двух помощниц экспериментатора — женщин (двойное меньшинство). Оба помощника экспериментатора стойко защищали отклоняющуюся точку зрения по одной из двух проблем: аборты и смертная казнь. В отношении первой проблемы дух времени благоприятен для мнения в пользу разрешения абортов, защищаемого меньшинством. Относительно второй проблемы дух времени противоположен мнению меньшинства, которое высказалось за отмену смертной казни.

Авторы выдвинули две конкурирующие гипотезы, касающиеся различного влияния, ожидаемого от простого и двойного меньшинства. Согласно представлению о компетентности, ожидают, что двойное меньшинство будет восприниматься как более компетентное и, следовательно, более влиятельное, чем простое меньшинство, при обсуждении проблемы абортов, которая имеет прямое отношение к статусу меньшинства, состоящего из женщин. Напротив, фактор личной заинтересованности мог бы позволить ожидать, что двойное меньшинство будет пристрастным и, таким образом, окажет в этом случае меньшее влияние. Вторая гипотеза относится к благоприятному или неблагоприятному характеру духа времени. В этом отношении ожидается, что меньшинство оказывает наибольшее влияние, если позиция меньшинства (аборты) соответствует духу времени и что, напротив, его влияние будет наименьшим, если его точка зрения (смертная казнь) не отвечает современным представлениям.

Подтверждаются ли эти гипотезы результатами экспериментов? В отношении различия влияния простого и двойного меньшинства в результатах обнаруживается тенденция к поддержке понимания того, что двойное меньшинство воспринимается как лично заинтересованное в большей степени и вследствие этого влияние его слабее, чем у простого меньшинства. Однако различия в отношении влияния подтверждаются только в том случае, когда позиции меньшинства отвечают духу времени. Высказавшись против смертной казни, ни то, ни другое меньшинство не смогло вызвать значимое изменение в установке большинства.

Эти последние результаты, относящиеся к благоприятному/неблагоприятному для высказываемых позиций характеру духа времени, несколько отличаются, таким образом, от схемы результатов, установленных Пэшле. Однако, несмотря

на то что различия, имеющиеся в двух рассмотренных исследованиях, выходят далеко за пределы простого различия результатов, мы можем сделать вывод, что нормативные обстоятельства, благоприятные или неблагоприятные для позиции меньшинства, по-видимому, в какой-то мере затрагивают степень его влияния, а иногда и характер этого влияния. Во всяком случае, соответствие духу времени, по-видимому, представляет собой фактор влияния меньшинства, пренебрегать которым не следует, если мы хотим понять инновацию не только в лаборатории, но также — и особенно — в реальной жизни.

Е. Влияние меньшинства и социальные нормы

До сих пор мы рассматривали процесс социального влияния как процесс скрытых переговоров: каждый член группы пытается добиться преобладания своей точки зрения, в то же время имея в виду возможность пойти на некоторые уступки, чтобы достигнуть согласия. Именно в этих рамках мы рассматривали свойства источника влияния, объекта воздействия и роль социального контекста в той мере, в какой каждый из этих элементов представлялся нам фактором протекания и исхода процесса инновации. Ясно, однако, что, для того чтобы заметить фундаментальное несогласие и, следовательно, иметь основания для достижения согласия, необходимо, чтобы партнеры, включившиеся в такие переговоры, приняли решение и достигли предварительной договоренности о правилах и ценностях, управляющих их поведением и определяющих его. Эти правила и ценности в действительности происходят из совокупности основных принципов. В научной теории их называют аксиомами, а в отношениях между индивидами и группами — нормами.

Согласно точке зрения С. Московичи (Moscovici, 1979), существуют три вида норм, которые определяют наши суждения об отдельных предметах:

1) норма объективности там, где она доминирует, относится к нашей потребности проверять мнения и суждения по критерию объективной точности;
2) норма предпочтения предполагает существование более или менее желательных мнений, которые отражают различные вкусы;
3) норма оригинальности, наконец, отбирает суждения и мнения по критерию новизны, которую они представляют, и степени удивления, которое они вызывают.

Следовательно, мы предполагаем, что результат взаимодействия может различаться в зависимости от того, имеет ли одна норма бо́льшую силу, чем две остальные. Почему эти нормы сказываются на исходе взаимодействия? Мы уже указывали, что согласие или консенсус несут две важные функции. С одной стороны, они служат для валидизации наших мнений и суждений и относятся к потребности в подтверждении того, что наше собственное восприятие и наше собственное понимание реальной действительности соответствуют реальности, которую мы признаем. С другой — для повышения нашей самооценки, когда мы видим, что другие люди признают наши суждения и мнения.

Каждая из этих двух функций участвует в процессе влияния. Но которая из них преобладает и определяет характер взаимовлияния — до некоторой степени — дело социальной нормы. Вы легко согласитесь, что норма объективности

...ит на первое место функцию валидизации консенсуса. Она заставляет нас ...ывать объективную реальность: отвечающее ей единодушие гарантирует ее ...ность. По определению правильный ответ существует, причем только один. ...киваясь с расхождениями, относящимися к суждению о том, что достоверно, ... — нет, необходимо включиться в процесс валидизации. На другом конце — ...а предпочтения. Она отдает приоритет росту самоуважения, оставляя сво... для вариантов и индивидуального выбора. Разумеется, если индивидам при...тся сравнивать свои позиции, поиск консенсуса не исключается, и именно ... может играть роль влияние. Однако будет трудно найти более одного общего ...енателя для многочисленных отдельных реальностей, так что в этом случае ...енсус может представлять лишь сближение вкусов. А как говорит пословица, ...сах не спорят. Что касается нормы оригинальности, она предположительно ...няет требования двух предшествующих норм. С одной стороны, она требует, ...ы соблюдалась объективная точность. С другой — служит для увеличения са...важения, поскольку первенство отдается наименее банальному решению, та..., которое содержит элементы нового, выходит за рамки обыденности. Кон...ус будет достигнут, по-видимому, на основе решения, которое докажет свою ...стическую силу наряду с адекватностью реальной действительности.

...ыше мы показали, каким образом устойчивое меньшинство может оказать ...яние, когда объективность является нормой. Однако ясно, что социальное ...яние, особенно когда оно принимает форму инновации, может также обра...ся к норме оригинальности. Для научного работника, для художника или для ...ого, кто стремится к новизне и оригинальности, опасаясь больше всего обви...ий в подражании или плагиате, важность оригинальности не вызывает сомне.... Если мы хотим посмотреть, как все происходит, мы должны задать следу...ие вопросы: играет ли норма оригинальности какую-либо роль в процессе ...яния? Что происходит, когда меньшинство стремится оказать влияние в соци...ой ситуации, в которой очень ценится оригинальность? Какую форму прини...т влияние меньшинства там, где оно имеет место? И какова роль новатора? ...ля большей ясности изложения мы попробуем сначала ответить на эти во...сы, предварительно высказав кое-какие замечания. Затем мы представим не...лько экспериментальных доказательств, и вы увидите, что они, по всей вероят...ти, подтвердят наши ответы. Первое замечание заключается в том, что норма ...инальности должна преодолеть множество препятствий: на самом деле нор... объективности так влиятельна, что принуждение к конформности будет очень ...ным. Далее, новый и оригинальный ответ меньшинства не преминет вызвать ...ерес. Но всякий раз, когда индивид подражает ответу, данному группой-мень...ством, он проверяет его валидность, не удовлетворяя, однако, требованиям ... нормы. В самом деле, его ответ имеет подражательный характер и уже не ...инален. Удовлетворить этим требованиям можно, только выдумав новые от.... Следовательно, можно ожидать, что меньшинство сначала вызовет подра...ия его собственному ответу, прежде чем породит оригинальные ответы со сто...ы группы. Наконец, можно предположить, что в ситуациях, где доминирует ...ма оригинальности, поведение меньшинства покажется менее нелепым и бо... приемлемым. Если дело обстоит так, тогда на меньшинство будут смотреть ...ее благожелательно и, вероятно, оно окажет более сильное влияние. В конце ...дов, если норма объективности отдает приоритет большинству, то норма ори-

гинальности отдает пальму первенства меньшинству. По крайней мере, она должна была бы это делать.

Исследование Магни и коллег (Mugny et al., 1981) дает результаты, которые хорошо согласуются с нашим заключительным высказыванием: они действительно доказывают, что меньшинство оказывает большее влияние в рамках оригинальности, чем в рамках объективности. Авторы исследования стремились объяснить, почему меньшинство терпит неудачу в попытках оказать открытое публичное влияние, хотя оно способно оказать влияние на уровне частных или латентных ответов. Авторы главным образом подчеркивают, что публичное принятие точки зрения отклоняющегося меньшинства состоит не просто в том, чтобы присоединиться к его мнению, поскольку это предполагает также, что нам припишут все стереотипные свойства, которые другие люди приписывают источнику влияния. Выраженность отдельных стереотипных черт зависит, по-видимому, от трех факторов: 1) нормативных рамок, в которых меньшинство оказывает влияние; 2) стиля поведения меньшинства и 3) первоначальной позиции объекта влияния.

Относительно первого фактора (нормативные рамки) авторы утверждают, что в большинстве ситуаций влияния меньшинства реализуется норма объективности. В этом случае легко назвать поведение меньшинства отклоняющимся, не соответствующим норме, действующей в данное время. Публично присоединиться к такой позиции меньшинства означало бы, что принявшему ее индивиду были бы приписаны свойства меньшинства, вызывающие отрицательную коннотацию, связанную с отклонением от нормы, принятой обществом. Авторы выдвигают гипотезу, что меньшинство окажет более сильное явное влияние, если будет иметь возможность оказывать это влияние в таких нормативных рамках, в которых его позиция будет восприниматься не как девиантная, а скорее как оригинальная. В таких условиях стереотипные свойства, приписываемые меньшинству, приобретут более благоприятную коннотацию. Тогда индивиды меньше будут опасаться публично присоединиться к точке зрения меньшинства.

Что касается стиля поведения источника влияния, то авторы неоднократно удостоверялись в своих предшествующих исследованиях (Mugny, 1982) в том, что меньшинство, демонстрирующее негибкий, жесткий стиль поведения, оказывает меньшее влияние, чем то, которое использует более гибкий стиль. В соответствии с результатами Рикато (Ricateau, 1971) они констатировали, что первое из этих меньшинств внушает мысль о более негативных свойствах, поскольку его считают негибким и догматичным. Последовать публично за таким меньшинством означало бы вызвать отрицательную коннотацию, связанную с данными чертами. Напротив, более гибкое меньшинство навело бы на мысли о более положительных свойствах, и тем, кто последовал бы его примеру, приписали бы менее негативные коннотации. Поскольку негибкое меньшинство почти автоматически вызывает представление о свойствах, имеющих отрицательную коннотацию, нормативные рамки, в которых такое меньшинство оказывает свое влияние, лишь незначительно изменили бы степень его публичного влияния. В отношении гибкого меньшинства авторы ожидают, однако, что его влияние будет более заметным в нормативных рамках оригинальности, чем в рамках нормы объективности или в рамках социального отклонения.

Наконец, что касается первоначальной позиции объекта воздействия, составляющего большинство, авторы предполагают, что испытуемые, изначальная пози-

: которых была наиболее близка к точке зрения меньшинства, будут более ...онны приписать себе свойства источника влияния. Для них действительно ...лне уместна и вероятна идентификация с источником влияния. Авторы вы...гают, следовательно, гипотезу, что изменение нормативных рамок больше ска...зя на поведении испытуемых, позиция которых близка к позиции меньшинст...чем на поведении испытуемых, чья первоначальная позиция дальше от этой ...зиции.

Чтобы проверить эти гипотезы, Магни и коллеги начали с того, что выявили ...рвоначальные мнения испытуемых о проблеме загрязнения окружающей сре... а затем попросили их прочитать статью, содержащую мнение меньшинства по ...му вопросу. Непосредственно перед чтением были установлены нормативные ...мки с помощью небольшого текста, предваряющего статью и подчеркивающего ...бо оригинальность, либо объективность высказанных в статье взглядов. Жест... или гибкий характер выражения мнения, отстаиваемого меньшинством, был ...дан тексту благодаря введению в него положений, содержащихся в четырех ...унгах, написанных либо в крайней, либо в более умеренной форме и предла...щих способы решения проблемы загрязнения окружающей среды.

Что мы узнаем из результатов этого эксперимента? В общем, они подтверж...ют гипотезы авторов (рис. 2.4). Во-первых, обнаруживается, что меньшинство ...зывает более непосредственное влияние в нормативных рамках оригинально... чем в рамках социального отклонения. Во-вторых, что касается стиля поведе...я, то оказалось, что негибкое меньшинство имеет меньшее влияние, чем гибкое, ...в первом случае, так и во втором. Это очень ясно вытекает из таблицы резуль...тов, полученных в отношении испытуемых, занимавших более далекие пози... Кажется, что они охотнее соглашаются с меньшинством — источником влия..., когда оно придерживается гибкого стиля поведения или когда действует ...ма оригинальности. Рассмотрение результатов испытуемых, имеющих более ...зкую точку зрения, дает несколько иную картину. Для них нормативные рам-

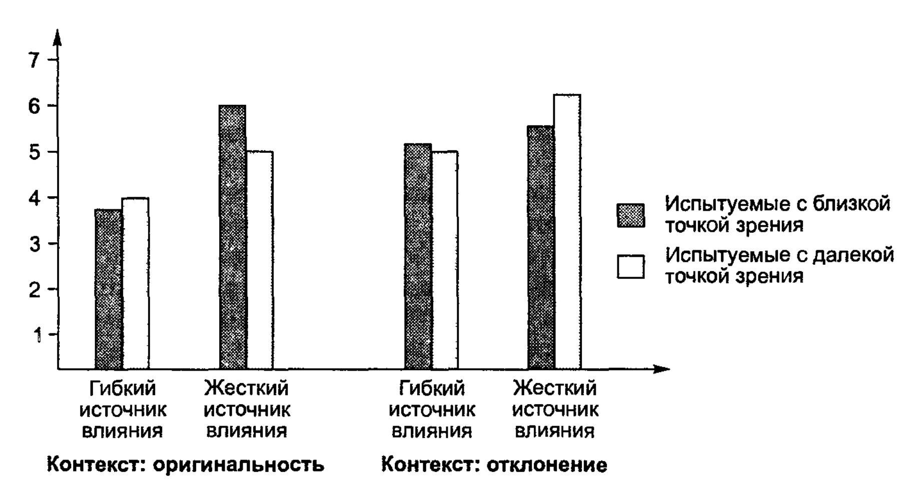


Рис. 2.4. Средняя степень согласия (1 = согласие; 12 = несогласие) в зависимости от нормативного контекста, от стиля поведения источника влияния и от различного расстояния между позицией источника влияния и позицией испытуемых

ки оригинальности способствовали непосредственному принятию позиции меньшинства только в том случае, когда меньшинство проявляло гибкий стиль поведения. Сталкиваясь с негибким меньшинством, испытуемые, стоящие на более близких позициях, испытывают не большее влияние в условиях нормативных рамок оригинальности, чем в условиях, когда действует норма социального отклонения. Однако, если рассмотреть эффект влияния в условиях приватности, оба меньшинства, как жесткое, так и гибкое, оказывают большое влияние в рамках нормы оригинальности. В этих рамках их влияние выражено гораздо ярче, чем в условиях действия нормы объективности. Таким образом, результаты этого исследования ясно показывают, что нормативные рамки в значительной степени могут затрагивать публичное влияние и влияние в частной обстановке, оказываемое меньшинством.

Все замечания, сделанные выше, также послужили базой для исследования, которое провели Московичи и Лаж (Moscovici, Lage, 1978) и в котором эти выводы получили полное подтверждение. Парадигма, лежащая в основе этого исследования, в основном та же, что в экспериментах Московичи и коллег (Moscovici et al., 1969), которое мы описали выше. Имеется, однако, одно важное отличие: в экспериментах 1969 г. испытуемые должны были назвать цвет диапозитивов в условиях, когда следовало проявить объективность, в то время как в исследовании, которое интересует нас здесь, экспериментаторы в инструкциях для испытуемых подчеркнули важное значение оригинальности восприятия цветов. Следовательно, если в первом эксперименте ответ «зеленый», данный меньшинством, оценивался как неточный, то во втором тот же ответ мог считаться оригинальным.

Итак, вот пять условий эксперимента. В первом (рекомендация: простая оригинальность) — эксперимент представлен как изучение оригинальности в восприятии цвета, причем сама задача описывалась объективно. Во втором варианте (условия дискуссии) испытуемые, прежде чем принять участие собственно в эксперименте, обсуждают значение оригинальности. В третьем варианте (нормативные условия) экспериментаторы в ясной форме подчеркивают норму оригинальности и обращают внимание испытуемых на положительные аспекты оригинального поведения. В четвертом варианте (условия самоутверждения) экспериментаторы пытаются усилить убеждение испытуемых в их оригинальности, проведя фиктивный тест на творческие способности. Испытуемым говорили, что баллы, полученные ими в этом тесте, выше среднего уровня. В пятом варианте (условия интериоризации нормы) проходят сутки между презентацией нормы оригинальности и фазой взаимодействия. Этот срок должен позволить испытуемым преодолеть внутреннее сопротивление и привыкнуть к норме оригинальности.

Теперь мы должны рассмотреть результаты этого эксперимента (см. табл. 2.2). Скажем сразу же, что из пяти вариантов только три последних дали значительное число оригинальных ответов, составивших 17,6; 21,6 и 28,6% соответственно для вариантов 3, 4 и 5. В двух первых вариантах, напротив, введение нормы оригинальности не дало значительного эффекта по сравнению с вариантом, где преобладала норма объективности. Можно, следовательно, отметить, что влияние устойчивого меньшинства больше, когда ясно делается упор на оригинальность. Но какого точно рода это влияние, имевшее место в названных трех вариантах эксперимента? Вызвало ли влияние меньшинства лишь подражательные ответы испытуемых или, напротив, оно подтолкнуло их к формулировке новых ответов?

...рмативных условиях в 10,8 из 17,6% оригинальных ответов звучал ответ ...леный», а в 6,4% остальных речь идет об оттенках зеленого цвета, таких как ...зовый, сине-зеленый. Кажется, что в этом случае испытуемые приняли ком...иссное решение, которое позволяет им выделиться из числа остальных с по...ью незначительных различий в названиях цветов, которые они дают диапози...м. Таким образом они избегают конфликта, сохраняя иллюзию, что проявля... оригинальность. В условиях самоутверждения 21,6% оригинальных ответов ...оит из 13,2% ответов «зеленый», 3,7% — названий оттенков зеленого цвета, ...% — названий других цветов, таких как серый, белый и желтый. В этом варианте ...жно, таким образом, заметить наряду с ответами, подражающими ответам мень...нства, также третью реакцию, которая обнаруживает полную оригинальность.

Таблица 2.2

Публичное влияние устойчивого меньшинства в условиях действия нормы оригинальности

	Простая оригинальность	Условия обсуждения (дискуссия)	Нормативные условия	Условия самоутверждения	Условия интерноризации нормы
...игинальные ...веты	8,10	13,08	17,59	21,63	28,58
...веты «зеле...ый»	7,87	11,69	10,76 (2,08)	13,19 (1,94)	15,04 (8,21)
...веты с назва...ями оттенков ...еного цвета	0,23	0	6,73 (0)	3,67 (2,45)	0,69 (0)
...угие цвета	0	0	0,46 (0)	4,76 (3,27)	12,84 (0)

...зультаты даны в процентах. Цифры в скобках — данные из контрольных экспериментов

Тенденция к оригинальности в условиях самоутверждения незначительна. ...а полноценно выражена в условиях, когда норма интериоризирована. Приве...нные 28,6% оригинальных ответов распределяются следующим образом: 15% ...ветов — «зеленый»; 0,7% ответов — с названиями оттенков цвета и 12,8% отве...в — с названиями других цветов. В этом случае, по-видимому, требование ори...нальности имело следствием побуждение испытуемых к новым ответам и к из...енениям параметров, на которых они основывали свои ответы. Вы помните, ...о диапозитивы имели два аспекта: цвет и яркость цвета. В то время как у по...дников экспериментатора инновация касалась цвета, испытуемые обратили ...имание на яркость — единственную возможную в этом эксперименте альтер...тиву. Если мы сравним эти результаты с результатами контрольного экспери...нта, который продолжался столько же времени, но упор делался на норму объ...тивности, то, несомненно, увидим, что причина полной оригинальности не во ...емени, а в интериоризации нормы оригинальности.

Что следует выделить из этого увлекательного исследования? Когда ориги...льность вводится в качестве критерия оценки свойств объекта (варианты 1 и 2),

то никакого эффекта нет, по-видимому потому, что испытуемым трудно освободиться от нормы объективности. Напротив, если ввести оригинальность как норму, она побуждает испытуемых — членов большинства — более охотно принимать ответы меньшинства. В этом случае, однако, большинство идет по пути подражания, а не инновации. Только усилив убеждение испытуемых в их собственной оригинальности и, более того, дав им время интериоризировать эту норму, можно их побудить к полной отдаче и к высказыванию новых ответов.

Рассмотренные результаты показывают, что, согласно правилам и нормам, которые управляют нашим поведением и поведением других людей в процессе социального взаимодействия, ход этого взаимодействия может протекать по-разному. Что касается самой инновации, мы видим, что было бы невозможно сформулировать релевантные представления о влиянии меньшинства, не приняв в расчет эти нормы эксплицитно.

Ж. Заключение

Можно сказать, не боясь быть опровергнутым, что психология активного меньшинства — новая тема. Ее исследование началось всего лет двадцать тому назад. Эта глава представляет лишь образец исследований, проведенных сначала в Европе, а затем в Соединенных Штатах. Совокупность этих исследований позволила выделить парадигму, базирующуюся на основной мысли, которая поистине очень проста: индивиды или подгруппы в позиции меньшинства могут оказывать влияние на большинство при условии, что у них есть логичное альтернативное решение и что они активно будут стремиться выделиться и добиться признания своим последовательным поведением, т. е. представляя свою точку зрения решительно, уверенно и будучи убежденными приверженцами этой точки зрения. Меньшинства, которые сознательно встречают конфликт или даже ищут его, бросая вызов доминирующему мнению и социальному консенсусу, могут побудить большинство изменить свою точку зрения для установления нового консенсуса.

Хотя сама мысль очень проста и подкреплена эмпирическими фактами, тем не менее она сталкивается с предрассудками здравого смысла и даже идет против многих концепций, господствующих в социальной психологии (de Montmollin, 1977). Многие люди думают, что, для того чтобы иметь влияние, надо сначала создать резервы власти, получить признание своей компетентности, обзавестись друзьями и т. д., а потом использовать все это и навязать новаторские изменения. На вопрос «Кто имеет право отклоняться, вводить что-то новое или изменять установленный порядок?» отвечают: «Индивиды, которые уже имеют некую власть и от кого другие зависят так или иначе».

Такой взгляд проиллюстрировал Холландер (Hollander, 1958, 1964). Его исследования основаны на предположении, что нонконформистские мнения или действия имеют тем больше шансов быть принятыми большинством, чем большим престижем пользуется тот, кто их защищает. Стало быть, предполагается, что он обретает этот престиж, начав с конформности по отношению к нормам группы и доказав свою компетентность. Так он приобретает «личный кредит», т. е. остальные члены группы ему доверяют и имеют благоприятное мнение о нем. В общем, этот индивид становится своего рода лидером. В дальнейшем он может отклоняться, вводить новшества и, следовательно, оказывать влияние на эту группу.

Рассуждая таким же образом, Джоунз (Jones, 1965) задумался над тем, как индивиду, который имеет мало власти, удается изменить установки другого индивида, более влиятельного. Он явно имел в виду только один способ, старый как мир: лесть. Это всего лишь другой вид конформности — представить себя в выгодном свете и успокоить тех, кто имеет какую-то власть. Следовательно, всякий раз, когда задумывались над тем, как представители меньшинства могут осуществить инновацию, всегда отвечали: с помощью конформного поведения. Рецепт прост: ведите себя конформно сначала, а потом вы сможете вводить новшества, изменять образ мыслей большинства или авторитета.

Однако вопрос, который нас здесь интересует, заключается не в том, можно или нет навязать инновации с помощью конформного поведения. Ответ слишком очевиден: да. Гораздо более интересен вопрос, только ли с помощью конформности можно достигнуть этой цели. И вот история и современная действительность доказывают, что нет. В самом деле, мы имеем дело с двумя категориями инноваций: одни распространяются сверху вниз, другие — снизу вверх. В первом случае инновация — форма и следствие конформности. Во втором случае инновация представляет собой феномен, независимый от конформности и противоположный ей. Именно этот последний случай кажется нам наиболее значительным и показательным, а также наиболее способным выявить новые аспекты социальной психологии. Вот почему мы рассматривали меньшинство, способное оказать влияние на большинство не из-за того, что оно начинает с конформности и уступчивости, а потому, что оно выступает против большинства и выделяется своим особым стилем поведения.

Эксперименты, которые мы описали выше, доказывают в полной мере, что меньшинства, какими бы ни были их социальный статус или власть, изменяют мнение группы при условии, что они проявляют стойкость и убежденность. Более того, каждый раз, когда сравнивались основные положения парадигмы, доминирующей в социальной психологии, и те, которые вытекают из нашей парадигмы (Mugny, Papastamou, 1975–1976; Bray et al., 1982), результаты были убедительными. Действительно, они показывают, что зависимость, компетентность, например, могут увеличить влияние меньшинства, но они не являются обязательными условиями этого влияния. Таким образом, самый важный фактор, определяющий исход усилий, имеющих целью инновацию, изменение точки зрения большинства, — это именно стиль поведения, демонстрируемый меньшинством (Mugny, 1982).

Рискуя повториться, мы выразим эти мысли слегка по-иному. Согласно теории зависимости, которая имеет всеобщее распространение, все феномены влияния объясняются численностью, властью, компетентностью и т. д. Это значит, что те, кто имеют наибольшую численность, наибольшую власть, наибольшую компетентность и т. д., имеют и наибольшее влияние. Согласно теории устойчивости, которую мы здесь изложили, эти явления объясняются стилем поведения социальных партнеров: индивидов, большинства, меньшинства. Но хотя этот стиль поведения, в частности устойчивость, — фактор необходимый, он не всегда бывает достаточным. Особенно для меньшинства. Ибо следует учитывать то, как его воспринимает большинство и как оно ему противостоит. И это восприятие становится более благоприятным, а сопротивление уменьшается, когда меньшинство предстает как более значительное и более компетентное. Или если его идеи соот-

ветствуют духу времени, если группа имеет норму оригинальности и хочет во что бы то ни стало сохранить свое единство.

Наконец, есть еще вопрос, который встает перед нами и который нам все время задают: имеет ли меньшинство большее или меньшее влияние, чем большинство? Так, нас просят оценить относительную значимость инновации и конформности, измерить и сравнить эффект их влияния. Но по форме вопроса вы видите, что упор делается на количественном различии между двумя разновидностями влияния: бóльший или меньший эффект воздействия. И, придерживаясь только этого различия, без труда можно ответить, что меньшинство менее влиятельно, чем большинство. Этот вывод подтверждает одновременно теорию зависимости и здравый смысл. Каждый из нас думает, что те, кто хотят что-то изменить, априори имеют меньше шансов на успех, чем те, кто хотят сохранить статус-кво.

Но тут исследование застает нас врасплох, удивляет и подрывает основы выводов здравого смысла. И наше исследование не является исключением из этого правила по крайней мере по трем причинам. Во-первых, большинство не всегда более влиятельно, чем меньшинство (Moscovici, Lage, 1978; Moscovici, Doms, 1982). Во-вторых, оказалось возможным убедительно доказать, что сравнение влияния меньшинства и большинства неверно, если не учитываются особенности условий их взаимодействия. О чем идет речь? В среде, где стремятся к осуществлению инноваций, представители большинства имеют социальную поддержку, поскольку они поддерживают и подкрепляют друг друга. Напротив, в среде, в которой оказывается давление в сторону конформности на отдельного индивида или на изолированное меньшинство, эти последние не имеют такой социальной поддержки, чтобы противостоять давлению. Другими словами, в первом случае индивид может защищаться от влияния, а во втором — нет. Следовательно, нельзя сравнивать эти две ситуации, чтобы определить, кто добьется большего успеха: большинство или меньшинство. Можно просто сказать, что общество устраивает дело так, чтобы лучше противостоять инновации, чем конформности. Именно это и показывают нам эксперименты (Doms, 1983; Doms, Van Avermaet, в печати). В самом деле, как только уменьшается социальная поддержка в контексте инновации, меньшинство оказывает влияние, сравнимое с влиянием, которое имело бы большинство. И наоборот, как только увеличивается социальная поддержка индивида, подвергающегося давлению в сторону конформности (Asch, 1951), влияние большинства резко снижается. В общем, нельзя утверждать априори, что большинство имеет большее влияние, чем меньшинство. Можно только отметить, что оно лучше устроено для сопротивления, а это не одно и то же.

И вот третье основание, которое заставляет нас сомневаться в точности такого вывода. До сих пор мы говорили о количестве или о степени влияния. Посмотрим теперь, каковы его качество или природа. Во всех исследованиях мы вынуждены различать публичное влияние, с одной стороны, и приватное — с другой. Первое представляет собой подражание индивидов группе, их ответы оглашаются, когда они находятся в присутствии других людей. Второе — это подражание индивидов, когда они одни или когда они отвечают независимо. И что же мы наблюдаем? Обычно меньшинство оказывает влияние в частной обстановке в такой же или даже большей степени, чем публично (Moscovici, Personnaz, 1980; Doms, Van Avermaet, 1980). Это ясно показывает, что меньшинство может изменить восприятие или суждения индивидов, причем в группе это изменение не проявляется. И они

могут даже не подозревать об этом. В главе 4 мы покажем, как и почему. Все происходит так, как если бы большинство оказывало мощное влияние публично, а в частной обстановке — гораздо меньшее. Многие люди подчиняются общему мнению в присутствии группы, а потом отказываются от своего собственного мнения. Это означает, что давление меньшинства более эффективно, чем давление большинства в частной обстановке, тогда как обратное происходит публично. Утешительный вывод. В данный момент он кажется нам единственным выводом, соответствующим реальным фактам. Так же как и другие мысли, высказанные в этой главе, этот вывод может противоречить предположениям многих социальных психологов и допущениям здравого смысла. Надеемся, то, что мы показали здесь, представляет интерес.

ГЛАВА 3

Изменение установок

Жермена де Монмолен
(Germaine de Montmollin)

А. Введение

Обычно люди — как, впрочем, и каждый из нас — имеют определенные позиции по отношению к некоторым проблемам современного общества: они могут быть за или против развода, абортов, смертной казни, свободы или светского характера образования; по экологическим соображениям они могут быть против строительства атомных электростанций или из экономических соображений — за их развитие; они поддерживают политическую программу социалистов или выступают за идеи партии «Объединение за республику»... Люди могут также иметь доброжелательные или недоброжелательные чувства и мнения по отношению к некоторым людям или социальным группам: одни испытывают враждебные чувства к евреям, другие ненавидят арабов; некоторые подозрительно относятся к рабочим, другие — к владельцам предприятий; даже женщины и молодежь оказываются разделенными на какие-то категории. Все это — индивидуальные позиции, но кто-то разделяет эти мнения. Социальная психология изучает их, называя их социальными *установками* (аттитюдами). Газетная статья, передача по радио или телевидению, речь кандидата на выборах, которую слушают в актовом зале школы, разговор с другом, соседом, коллегой могут воздействовать на нас и побудить занять определенную позицию по отношению к какой-либо проблеме, к кому-то человеку, к какой-то социальной группе или переубедить нас, заставить изменить мнение, так как использованная информация или приведенные аргументы показались нам убедительными. Газетная статья, передача по радио или телевидению, речь кандидата, высказывания друга или коллеги в защиту какого-либо мнения или дела — все это *сообщения*, которые имеют целью убедить нас в чем-то и которые социальная психология должна изучать.

Человек, выступавший за смертную казнь, может стать ее противником; горячий защитник сохранения окружающей среды может поостыть; атеист может стать верующим, а верующий может утратить веру. Перестав ненавидеть наследственного или классового врага, презирать тех, кто ниже нас или чем-то от нас отличается, можно прийти к выводу, что все они так же, как и мы сами и группа, к которой мы принадлежим, имеют законные права. Следовательно, социальные установки могут изменяться. В социальной психологии под *изменением установок* понимается изучение *условий*, в которых индивидуальные или коллективные позиции, мнения изменяют свою интенсивность или направленность.

а. Проблема природы социальных установок

Понятие аттитюда (социальной установки) в социальной психологии — тонкая интеллектуальная ловушка. Вероятно, нет такой сферы, где бы описательные исследования (опросы), фундаментальные исследования (эксперименты), разработка методов исследования (шкалы измерений) были бы столь многочисленны, охватывая почти всю историю этой науки до настоящего времени, и, однако, по-видимому, нет научного понятия, которое трактовалось бы так по-разному. По мнению некоторых авторов, это понятие необходимо, другие считают его ненужным. В общем, условия и процессы изменения установок изучаются много и серьезно, но что оно собой представляет, остается неизвестным, и, кажется, это не имеет особого значения. Вот почему мы будем придерживаться чисто рабочего определения: «Аттитюды — это то, что изучается в экспериментальных исследованиях изменения социальных установок». Это необходимо для того, чтобы, во-первых, представить исследования их изменений и, во-вторых, попытаться выявить, что кроется за установленными фактами и их теоретическими объяснениями, касающимися природы социальных установок. Социальные установки появляются, исчезают, преобразуются.

Психологи также не пришли к единому мнению по вопросу о способах приобретения установок: классическое психологическое воздействие, воздействие инструментальное, обработка информации, социальное научение путем наблюдения или сообщения мнений других людей. Более того, некоторые авторы думают, что процессы приобретения установок и их изменения одинаковы. Другие считают, что между ними есть различия. Наконец, третьи интересуются только процессом изменения установок. Мы же будем иметь в виду всю совокупность исследований изменения аттитюда.

Социальные установки вписываются в историю индивида и могут изменяться под воздействием его личного опыта. Но обилие средств коммуникации в современном мире таково, что индивиду трудно не знать, что думают другие по поводу большинства вопросов, требующих его ответа. Он все в меньшей степени может самостоятельно составить свое мнение и усвоить непосредственную информацию, не связанную с социальными отношениями. Таким образом, почти все исследования сконцентрированы на изменениях, которые происходят в результате общения, когда один или несколько индивидов выражают свою точку зрения. Определенные этим фактором социальные ситуации образуют обширную совокупность, в которой можно заметить различия. Мы ограничимся ситуациями, фигурирующими в исследованиях по социальной психологии под рубрикой «Изменение социальных установок». Это те ситуации, в которых убеждающее сообщение адресуется участникам ситуации. Под этим понимается сообщение, почти всегда выраженное в словесной форме, задуманное и организованное так, чтобы убедить собеседников, которым оно адресовано, принять определенную точку зрения. Убеждающее сообщение — это сообщение однонаправленное. Лицо, получающее сообщение (реципиент), не имеет возможности выразить свою точку зрения. защитить ее и даже ответить на сообщение, открыто отвергнуть аргументы, содержащиеся в нем (обычно сообщение аргументировано, содержит основания или аргументы, обосновывающие принятую в нем позицию). Исключаются также ситуации обсуждения в группе и те ситуации, когда реципиента только информи-

ГЛАВА 3

Изменение установок

Жермена де Монмолен
(Germaine de Montmollin)

А. Введение

Обычно люди — как, впрочем, и каждый из нас — имеют определенные позиции по отношению к некоторым проблемам современного общества: они могут быть за или против развода, абортов, смертной казни, свободы или светского характера образования; по экологическим соображениям они могут быть против строительства атомных электростанций или из экономических соображений — за их развитие; они поддерживают политическую программу социалистов или выступают за идеи партии «Объединение за республику»... Люди могут также иметь доброжелательные или недоброжелательные чувства и мнения по отношению к некоторым людям или социальным группам: одни испытывают враждебные чувства к евреям, другие ненавидят арабов; некоторые подозрительно относятся к рабочим, другие — к владельцам предприятий; даже женщины и молодежь оказываются разделенными на какие-то категории. Все это — индивидуальные позиции, но кто-то разделяет эти мнения. Социальная психология изучает их, называя их социальными *установками* (аттитюдами). Газетная статья, передача по радио или телевидению, речь кандидата на выборах, которую слушают в актовом зале школы, разговор с другом, соседом, коллегой могут воздействовать на нас и побудить занять определенную позицию по отношению к какой-либо проблеме, к какому-то человеку, к какой-то социальной группе или переубедить нас, заставить изменить мнение, так как использованная информация или приведенные аргументы показались нам убедительными. Газетная статья, передача по радио или телевидению, речь кандидата, высказывания друга или коллеги в защиту какого-либо мнения или дела — все это *сообщения*, которые имеют целью убедить нас в чем-то и которые социальная психология должна изучать.

Человек, выступавший за смертную казнь, может стать ее противником; горячий защитник сохранения окружающей среды может поостыть; атеист может стать верующим, а верующий может утратить веру. Перестав ненавидеть наследственного или классового врага, презирать тех, кто ниже нас или чем-то от нас отличается, можно прийти к выводу, что все они так же, как и мы сами и группа, к которой мы принадлежим, имеют законные права. Следовательно, социальные установки могут изменяться. В социальной психологии под *изменением установок* понимается изучение *условий*, в которых индивидуальные или коллективные позиции, мнения изменяют свою интенсивность или направленность.

а. Проблема природы социальных установок

Понятие аттитюда (социальной установки) в социальной психологии — тонкая интеллектуальная ловушка. Вероятно, нет такой сферы, где бы описательные исследования (опросы), фундаментальные исследования (эксперименты), разработка методов исследования (шкалы измерений) были бы столь многочисленны, охватывая почти всю историю этой науки до настоящего времени, и, однако, по-видимому, нет научного понятия, которое трактовалось бы так по-разному. По мнению некоторых авторов, это понятие необходимо, другие считают его ненужным. В общем, условия и процессы изменения установок изучаются много и серьезно, но что оно собой представляет, остается неизвестным, и, кажется, это не имеет особого значения. Вот почему мы будем придерживаться чисто рабочего определения: «Аттитюды — это то, что изучается в экспериментальных исследованиях изменения социальных установок». Это необходимо для того, чтобы, во-первых, представить исследования их изменений и, во-вторых, попытаться выявить, что кроется за установленными фактами и их теоретическими объяснениями, касающимися природы социальных установок. Социальные установки появляются, исчезают, преобразуются.

Психологи также не пришли к единому мнению по вопросу о способах приобретения установок: классическое психологическое воздействие, воздействие инструментальное, обработка информации, социальное научение путем наблюдения или сообщения мнений других людей. Более того, некоторые авторы думают, что процессы приобретения установок и их изменения одинаковы. Другие считают, что между ними есть различия. Наконец, третьи интересуются только процессом изменения установок. Мы же будем иметь в виду всю совокупность исследований изменения аттитюда.

Социальные установки вписываются в историю индивида и могут изменяться под воздействием его личного опыта. Но обилие средств коммуникации в современном мире таково, что индивиду трудно не знать, что думают другие по поводу большинства вопросов, требующих его ответа. Он все в меньшей степени может самостоятельно составить свое мнение и усвоить непосредственную информацию, не связанную с социальными отношениями. Таким образом, почти все исследования сконцентрированы на изменениях, которые происходят в результате общения, когда один или несколько индивидов выражают свою точку зрения. Определенные этим фактором социальные ситуации образуют обширную совокупность, в которой можно заметить различия. Мы ограничимся ситуациями, фигурирующими в исследованиях по социальной психологии под рубрикой «Изменение социальных установок». Это те ситуации, в которых убеждающее сообщение адресуется участникам ситуации. Под этим понимается сообщение, почти всегда выраженное в словесной форме, задуманное и организованное так, чтобы убедить собеседников, которым оно адресовано, принять определенную точку зрения. Убеждающее сообщение — это сообщение однонаправленное. Лицо, получающее сообщение (реципиент), не имеет возможности выразить свою точку зрения, защитить ее и даже ответить на сообщение, открыто отвергнуть аргументы, содержащиеся в нем (обычно сообщение аргументировано, содержит основания или аргументы, обосновывающие принятую в нем позицию). Исключаются также ситуации обсуждения в группе и те ситуации, когда реципиента только информи-

руют о позиции одного или нескольких человек. Эти (другие) люди в работах по социальной психологии сгруппированы под рубрикой «социальное влияние» независимо от того, исходит ли оно от большинства или от меньшинства. Такое разделение объясняется в большей мере историей и социологией исследований в сфере социальной психологии, чем теоретическими причинами. Фактически подход к изменению социальной установки через убеждающее сообщение и через социальное влияние очень близки друг к другу. Может быть, когда-нибудь в будущем разграничение между ними будет снято, поскольку они в разной форме говорят об одном и том же.

б. Факторы, способствующие изменению социальных установок

Схема коммуникации и факторы изменения. Уже стало банальным при анализе сообщения задаваться следующими вопросами: кто говорит, что, кому и как? Не менее классическое описание процесса передачи сообщения, но в другой терминологии можно представить с помощью следующей схемы.

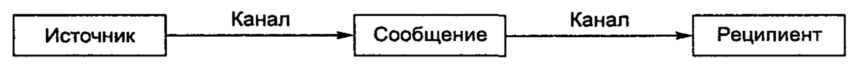


Рис. 3.1. Схема передачи сообщения

Источник — это термин, служащий для обозначения того, «кто» говорит. *Реципиент* — это адресат сообщения (тот, «к кому» обращаются). *Сообщение* — это то, что говорится («что»), и *канал* — это средство передачи сообщения (т. е. «как»). Каждый из элементов схемы передачи сообщения — Источник, Реципиент, Сообщение и Канал представляют совокупность факторов, о которых известно, что некоторые из них оказывают воздействие на аттитюды или мнение реципиента. Стало банальностью, рассматривая вопрос об изменении социальных установок, группировать исследования, исходя из природы изучаемых факторов и последовательно представлять факторы «источник», «сообщение», «реципиент», как это будет сделано ниже.

Экспериментальная схема изучения изменений социальных установок. Описательная схема экспериментальной ситуации передачи сообщения (Montmollin, 1977) приведена на рис. 3.2.

По поводу какого-либо объекта или социальной проблемы испытуемый отвечает на один или несколько вопросов, касающихся его аттитюдов. Первый ответ

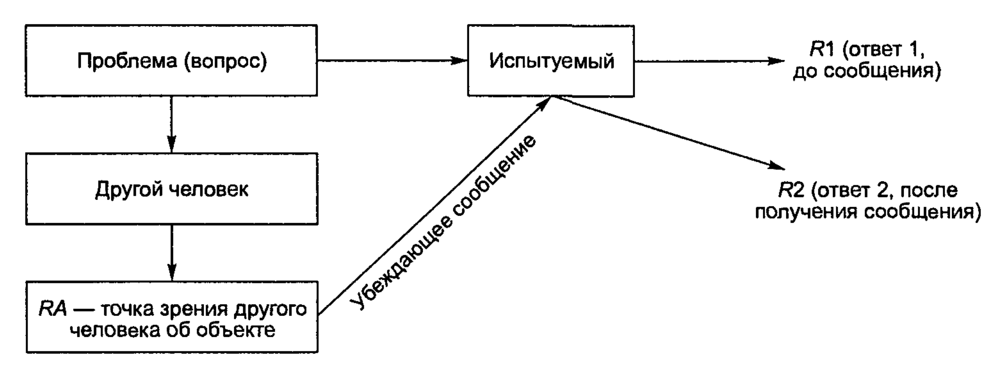


Рис. 3.2. Описательная схема экспериментальной ситуации

R1) указывает на его точку зрения до сообщения. Затем испытуемому сообщается точка зрения другого лица (*RA*) на рассматриваемый объект. После этого испытуемого снова спрашивают, что он думает об объекте; он дает ответ (*R*2), который сравнивается с *R*1 и *RA*: изменил ли он мнение (*R*2 отличается от *R*1)? Приблизился он или удалился от позиции, выраженной в сообщении (*R*2 ближе или дальше от *RA*)? Речь идет о классическом плане эксперимента «до — после», который предполагает использование контрольной группы, не подвергшейся воздействию сообщения, чтобы оценить долю спонтанного изменения между *R*1 и *R*2. Эта схема имеет достоинства: наблюдая индивидуальные ответы каждого испытуемого, можно с достоверностью судить о том, кто и насколько изменил свою позицию. Анализ этих данных не представляет трудности. Но есть и недостатки: будучи опрошенными два раза, нередко с коротким интервалом, испытуемые могут догадаться, что от них хотят изменения позиции, и могут это сделать из любезности или не изменить своей позиции, желая быть последовательными. Этот план эксперимента имеет вариант: испытуемые дают только один ответ — после сообщения. Этот ответ сравнивается с ответом референтной группы, т. е. с ответами испытуемых, мнения которых спрашивают, не давая им никакого сообщения. Вывод об изменении позиций можно сделать, если испытуемые, участвующие в эксперименте (с сообщением), займут позицию, более близкую к той, которая выражена в сообщении, чем члены референтной группы. Этот метод также имеет свои недостатки: анализ касается только тенденций обеих групп, и невозможно узнать, в какой из них произошло изменение позиции и в какую сторону эта позиция изменилась. Более того, чтобы допустить сравнение, важно, чтобы испытуемые референтной группы и испытуемые экспериментальной группы были максимально сравнимы по очень многим параметрам — личным и социальным. После работ Йельской школы, выполненных Ховландом, Джейнисом и Келли (Hovland, Janis, Kelly, 1953; Hovland, Janis, 1959) и положивших начало экспериментальному изучению изменения установок, список исследуемых факторов изрядно вырос. Более того, план экспериментов эволюционирует в сторону большей сложности: технические возможности анализа данных (анализ разброса) позволяют теперь проводить исследования, в которых изучается уже не один, а несколько факторов одновременно. Это изменение увеличивает значимость результатов, уточняя границы, в которых действует данный фактор. Следуя за первой фазой выявления релевантных факторов, оно ведет теоретическое знание об изменении аттитюда к новой ступени, где в теоретической модели могут учитываться отношения между факторами и где намечается иерархизация относительной важности каждого фактора. Но на этом уровне экспериментальная работа лишь начинается.

Схема этапов процесса изменения. Подсказанная уже Ховландом и подхваченная и систематизированная Макгвайром (McGuire, 1969) мысль о том, что изменение может быть описано как «стохастический процесс», т. е. как последовательность этапов, обусловливающих друг друга, — в общих чертах, если не в частностях — признается сегодня уже всеми. Эта рабочая гипотеза имеет то огромное преимущество, что заставляет исследователя интерпретировать наблюдаемый эффект какого-либо фактора по его действию на одном или нескольких этапах и давать убедительные объяснения противоречивости некоторых результатов. Последовательные этапы процесса изменения, по мнению Макгвайра, следующие:

ВНИМАНИЕ–ПОНИМАНИЕ–ПРИНЯТИЕ–УДЕРЖАНИЕ (ЗАКРЕПЛЕНИЕ)–ДЕЙСТВИЕ. Первые два этапа составляют фазу получения (приема) сообщения: если испытуемый не будет внимателен, он не поймет, а если, сосредоточив внимание, он не понимает, то сообщение не будет иметь эффекта. Смещение позиции реципиента в сторону позиции, выраженной в сообщении, происходит или не происходит на следующем этапе. Это смещение должно сохраниться во времени (удержание), чтобы в конце концов выразиться в изменении поведения (действие). Многие авторы оспаривают необходимость фазы удержания, если под ним понимать удержание в памяти реципиента источника и сообщения. Было бы правильнее говорить об упрочении новой позиции, чтобы отразить различия между кратковременными и долговременными эффектами. Большая часть экспериментальных исследований не выходят за пределы фазы принятия, заставляя испытуемых давать лишь один ответ, чаще всего в словесной форме, на вопрос, заданный сразу после сообщения.

Макгвайр не считает нужным включать в схему последовательных этапов фазу, которую Джейнис считает необходимой (Janis, 1959). Речь идет о фазе *оценки*, которая предшествует фазе принятия (или подчинения). В этом случае фаза принятия оказалась бы всего лишь результатом фазы оценки. Мы согласны с Джейнисом и считаем, что оценка входит в последовательность этапов, потому что она и только она объясняет эффект некоторых факторов и потому что ее требует изложение современных теорий (Cialdini et al., 1981). Под оценкой следует понимать, с одной стороны, *оценку вывода*, заключающего сообщение, которая имеет когнитивный характер (реципиент сосредоточен на сообщении и стремится оценить валидность выраженного в нем мнения исходя из содержащихся в сообщении аргументов, которые его обосновывают, и контраргументов, которые возникают у самого испытуемого, причем личная позиция реципиента после получения сообщения будет зависеть от того, окажется ли итог его анализа благоприятным для сообщения [изменение произойдет] или неблагоприятным [изменение не произойдет]). С другой стороны, сюда входит также *оценка предвосхищаемых последствий согласия или несогласия с выводом* из сообщения, которая связана больше с аффектами и некогнитивными потребностями реципиента (сосредоточенного на людях, на источнике, на себе самом, на возможных свидетелях; реципиент будет склонен принять выраженное в сообщении мнение, если он ожидает приятных последствий от своего согласия или неблагоприятных последствий от своего несогласия; он сохранит свою точку зрения в обоих противоположных случаях). Различаясь по своему объекту, по мотивации, которая ими руководит и по используемой информации, эти две формы оценки не обязательно независимы друг от друга.

Б. Источник

Источник — это не всегда «тот, кто говорит». Это обозначение следует оставить за тем, «кто выражает и защищает свою точку зрения», даже если сообщение передается или подкрепляется другим лицом. Изучение характеристик *реальных* источников касается лиц, которые вошли в непосредственное взаимодействие с теми, кто их слушает. Это происходит обычно в естественных условиях: вписываясь в давние традиции изучения ораторских стилей, последние исследования, которые

большинстве случаев не принадлежат к психологии, были посвящены анализу содержания убеждающих высказываний с целью выявления применяемой тактики убеждения (ср. McGuire, 1969). В большинстве случаев эти описательные исследования очень сложны и не включают оценки воздействия на реципиента. Изучение характеристик, приписываемых источнику, происходит в более простых, в какой-то мере *искусственных* ситуациях, в которых исследователь контролирует все элементы ситуации, будь то в лаборатории или на месте реального действия. Такая работа предполагает, что источником, если он присутствует и сталкивается непосредственно с реципиентом, должен быть помощник экспериментатора, который по заранее продуманной программе и в соответствии с планом эксперимента, играет роль источника с той или иной характеристикой и выражает о рассматриваемом социальном объекте определенное мнение. Этот метод имеет много недостатков и используется лишь в редких случаях. Во многих экспериментах источник физически отсутствует. Сообщение передает экспериментатор, который приписывает его источнику и описывает характеристики источника. Таким образом, источник лишь упоминается словесно и часто вообще гипотетичен. Сообщение может приписываться разнообразным источникам: людям, называемым по имени и известным по их роли в истории, науке, искусстве и т. д.; людям, имя которых может указываться и не указываться, но которые занимают официальную должность в известной газете, политической партии, религиозной общине и т. д.; людям, не называемым по имени и очень мало индивидуализированным, которых называют только по профессии (инженер, врач и т. д.); людям, характеризуемым сокращенным названием группы, к которой они принадлежат (например, студенты, изучающие психологию); и даже к случайным выборкам, к которым они относятся, например, когда говорят: «75% опрошенных заявили...».

а. Надежность источника

Компетентность источника. Здравый смысл подсказывает, что люди поддаются убеждению, только если источник надежен. Это, по мнению Ховланда, предполагает, что такой источник считается одновременно и компетентным, и достойным доверия. Именно Ховланд и Вайс (Hovland, Weiss, 1951) одними из первых экспериментально проверили связь между надежностью и убедительностью.

В их эксперименте испытуемые читают четыре сообщения, относящихся к разным проблемам (например, возможность строительства атомных подводных лодок). Для половины испытуемых выраженные в сообщениях мнения приписываются в высшей степени надежному источнику (например, этим испытуемым говорят, что приведенная точка зрения относительно атомных подводных лодок принадлежит Роберту Оппенгеймеру, известному физику), а остальным говорят, что сообщение исходит от ненадежных источников (например, от журналиста газеты «Правда»[1], пишущего об атомных подводных лодках). Сообщение, приписанное очень надежному источнику, предложенное первой группе, и то сообщение, которое приписывается ненадежному источнику, предложенное второй группе, — одно и то же. Оно точно совпадает и по содержанию, и по форме изложения с первым.

Испытуемых спрашивают, что они думают о предложенных четырех вопросах, до и после сообщения об источнике. Результаты убедительны (табл. 3.1).

---

[1] Имеется в виду период «холодной войны», когда большинство американцев были настроены против Советского Союза.

Таблица 3.1

Восприятие надежности источника (а) и изменения мнения после передачи сообщения (б)

Темы	а) % испытуемых, воспринимавших источник как достойный доверия				б) чистый % изменений*			
	Надежный источник		Ненадежный источник		Надежный источник		Ненадежный источник	
	N	%	N	%	N	%	N	%
A	208	94,7	222	5,9	31	22,6	30	13,3
B	221	93,7	223	1,3	25	36,0	36	0
C	220	80,9	223	17,0	35	22,9	26	–3,8
D	222	89,2	222	21,2	31	12,9	30	16,7
Вместе					122	23,9	122	6,6
Сумма 16,4; разность $p < 0{,}01$								
* Число изменений в сторону источника *минус*. Число изменений в обратную сторону на 100 испытуемых.								

Но в этом исследовании одновременно варьируют компетентность и *объективность*: Роберт Оппенгеймер может восприниматься одновременно как эксперт в области атомной физики и как лицо политически нейтральное, журналист же газеты «Правда» — как лицо менее компетентное и политически ангажированное. Были проведены более аналитические эксперименты, в которых авторы стремились выявить эффект одной только компетентности. Так, Аронсон и Гольден (Aronson, Golden, 1962) показывают, что дети в большей степени выражают убежденность в ценности арифметики, когда ее хвалит инженер, чем когда эта информация приписывается мойщику посуды. В этом исследовании также поднимается проблема совместного действия двух факторов — компетентности и *социального статуса*: инженер имеет знания, позволяющие ему говорить как специалисту, понимающему пользу арифметики, но он также пользуется социальным престижем, который дает ему профессия, уважаемая обществом. Что касается мойщика посуды, то он не имеет ни компетентности, ни высокого социального статуса. В недавних исследованиях (Montmollin et al., 1982) были приложены усилия к тому, чтобы эти два аспекта разграничить. Вначале оказалось трудным найти для объекта оценки или аттитюда людей компетентных и некомпетентных, имеющих одинаковый социальный статус. Тогда пришлось разграничить специфическую компетентность в определенной области и общую компетентность: мнение, которое испытуемый составляет о компетентности какого-либо человека, специалиста в определенной области, может распространиться и на другие сферы знания. Так, удалось показать, что сообщение об опасности злоупотребления аспирином, приписываемое то врачу — *специфическая* компетентность, то адвокату — *неспецифическая* компетентность, имело приблизительно одинаковое воздействие на мнения испытуемых, выбранных случайно среди прохожих на улице. Мысль, что при-

сываемая компетентность может генерализироваться, связана в какой-то мере с очень часто используемым понятием *престижа*. Но, как многие обыденные понятия, оно трудноопределимо и плохо поддается анализу. Чем бы ни объяснялся престиж источника — знанием, социальным статусом, известностью, — он может, как это было показано в ряде исследований, восприниматься реципиентом как компетентный в высказываемых им мнениях, и по этой причине он имеет способность убеждать в своей правоте тех, кто его слушает.

В целом итог исследований *компетентности источника* определенно положительный: *большее воздействие оказывает сообщение, исходящее от источника, который воспринимается как имеющий превосходство в знании, образованности, че, профессиональных достижениях* даже в тех случаях, когда реципиент имеет в своем распоряжении лишь очень мало информации и мало показателей этого превосходства. Однако следует все же ограничить значимость этого вывода: эффект компетентности зависит от неуверенности реципиента в своих знаниях о рассматриваемой проблеме. Если его позиция очень тверда, он не изменит своего мнения даже под влиянием очень компетентного источника. Эффект зависит также от мотивации реципиента: компетентность источника станет релевантным критерием только в том случае, если реципиент стремится составить себе самое валидное мнение по данному вопросу.

Доверие, внушаемое источником. Даже если человек знает или думает, что другому «известна истина», у него может возникнуть сомнение в том, что эти высказывания действительно истинны. Реципиент доверяет источнику только в том случае, если он кажется ему объективным, бескорыстным и не имеющим намерения манипулировать или обманывать. Как *объективный* воспринимается источник, который не производит впечатления, что намеренно или невольно он отдает предпочтение одному из аспектов проблемы в ущерб другим, и которого нельзя заподозрить в том, что он изменяет свои высказывания в зависимости от того, чего ожидают слушатели. Прекрасный эксперимент провели в 1978 г. Игли, Вуд и Чайкен (Eagly, Wood, Chaiken).

Испытуемым дали прочитать аргументированную речь (на самом деле текст, подготовленный для эксперимента), которую якобы произнес во время выборной кампании кандидат на пост мэра одного города, где серьезно стояла проблема загрязнения окружающей среды промышленными предприятиями. Следовало ли немедленно закрыть завод, загрязняющий окружающую среду, или только предусмотреть на будущее меры по благоустройству?

Кандидат в своей речи выступает за охрану окружающей среды и за закрытие загрязняющего ее завода. В качестве экспериментальных переменных выбраны: 1) информация о *личности* оратора, которого представляют то как давнего сторонника охраны окружающей среды, то как давнего сторонника развития промышленности и защитника интересов трудящихся; 2) информация об *условиях*, в которых был сделан доклад. Испытуемым сообщают в одном случае, что слушателями были представители местной группы сторонников окружающей среды, а в другом случае говорится, что слушатели — группа промышленников. До и после прочтения текста доклада у испытуемых спрашивали их личную точку зрения по затронутым в докладе проблемам: стоят ли они за охрану окружающей среды и за немедленное закрытие завода или они против этого. Результаты (табл. 3.2) показывают, что испытуемых больше убеждает кандидат-экономист, выступающий за охрану окружающей среды, чем кандидат-эколог. Их также больше убеждает речь в защиту окружающей среды, когда оратора слушает группа промышленников. Хотя на первый взгляд эти результаты кажутся парадоксальными, их

можно объяснить включением процесса каузальной атрибуции (Kelley, Michela, 1980): испытуемые думают, что предшествующая деятельность оратора приводит к тому, что он по-настоящему хорошо знаком только с одним из аспектов рассматриваемой проблемы — либо с экологическим, либо с экономическим. Это воспринимается как *смещение в сторону своих знаний*. Следовательно, испытуемые ожидают, что оратор будет высказываться в пользу того аспекта, который ему лучше знаком. Их ожидания оправдываются, когда кандидат-эколог выступает за охрану окружающей среды. Их ожидания не оправдываются, когда в пользу охраны окружающей среды высказывается кандидат-экономист. В последнем случае испытуемые воспринимают оратора как человека, в меньшей степени уклоняющегося в сторону своих знаний и более *объективного*. Точно так же испытуемые думают, что существует *смещение отношения* в зависимости от специфики слушателей. Они ожидают, что кандидат будет выступать за охрану окружающей среды перед экологами и в защиту экономического развития города — перед экономистами. Эти ожидания подтверждаются или не подтверждаются. В последнем случае испытуемые думают, что речь в защиту окружающей среды, обращенная к слушателям, которые не разделяют эту точку зрения, характеризуется меньшим смещением, и они больше убеждены в *искренности* оратора, так как он высказывает свое мнение, невзирая на давление со стороны враждебно настроенных слушателей.

Таблица 3.2

Среднее изменение мнения* в зависимости от информации о прошлом источника и о его слушателях**

	Смещение под влиянием знаний	Смещение в зависимости от отношения
Ожидания подтверждаются	Источник в прошлом — сторонник охраны окружающей среды 2,87	Слушатели — сторонники охраны окружающей среды 2,60
Ожидания не подтверждаются	Источник в прошлом — сторонник развития промышленности 3,44	Слушатели — сторонники развития промышленности 4,55
Контрольная группа	Речь в защиту окружающей среды 2,89	Информация отсутствует

* Масштаб измерения мнения — 15 баллов. Изменение вычисляется вычитанием позиции до произнесения речи из позиции после прослушивания речи. Чем больше полученное число, тем больше изменение в сторону точки зрения источника.

** Анализ разброса данных указывает, что значимо только различие между условиями, когда ожидания не подтверждаются. и теми условиями, в которых ожидания оправдались.

Как *бескорыстный* воспринимается источник, высказывающий мнение, которое представляется не мотивированным его личными интересами. Ховланд (Hovland et al., 1953) сравнивает эффект от сообщения, в котором предлагается снизить таможенные тарифы, причем сообщение приписывается то преподавателю университета, специалисту по экономике, то директору крупной фирмы, занимающейся импортом-экспортом. Ответы испытуемых показывают, что они считают первого более «бескорыстным и честным», но их не убедил ни тот, ни другой. Более ясными оказались результаты эксперимента, в котором источник выступа-

но против своих собственных интересов (Walster et al., 1966): сообщение содержит высказывание в пользу усиления строгости наказаний за уголовные преступления. Данное высказывание приписывают то прокурору, то преступнику, которому присуждена суровая кара. Испытуемых больше убеждает преступник, неожиданно высказавшийся против своих интересов, чем прокурор, позиция которого по этому вопросу никого не удивляет.

Более тонкий эффект наблюдается, когда *желание* источника *убедить* других людей в правоте своей точки зрения ощущается более явно. Люди не любят, когда кто-либо стремится оказать на них влияние; если они замечают у источника намерение их убедить, они оказывают *реактивное сопротивление* (Brehm, 1966) тому, что они воспринимают как посягательство на их свободу мнения. Дать послушать сообщение в условиях, когда реципиенты не могут приписать источнику намерение их убедить, было бы самым лучшим способом повлиять на них. Вывод из эксперимента, который провели Уолстер и Фестингер (Walster, Festinger, 1962), напрашивается следующий: воздействие сообщения сильнее, когда источники не знают, что их слушают, чем в случае, когда они знают, что слушатели у них есть. Однако чувствительными к различию ситуаций оказываются только те, кого лично касается проблема, о которой идет речь в сообщении, и те, кто с самого начала был согласен с высказанной в сообщении позицией. Но в другом эксперименте происходит обратное (Brock, Becker, 1963). Что происходит на другом полюсе, когда реципиент *не может* сомневаться в намерении источника убедить его? Миллз и Аронсон (Mills, Aronson, 1965) показывают, что человек с привлекательной внешностью оказывает большее влияние, когда он предупреждает испытуемых о своем намерении. Неуверенность неприятна: реципиент предпочитает откровенность, которая вызывает у него симпатию к источнику.

в. Привлекательность источника

Симпатия, которую реципиент чувствует к источнику, носит аффективный характер: она выражается в эмоциональной реакции и в оценочном суждении («Этот человек мне симпатичен, я его люблю»). Некоторые авторы противопоставляют убедительность («кредитность») источника, которую они относят к когнитивной сфере, и привлекательность, которую они относят к аффективной сфере. Но такое резкое противопоставление не отражает того факта, что некоторые составляющие убедительности (пристрастность, бескорыстие, намерение обмануть или манипулировать) окрашены также и аффективно. Можно задаться вопросом (так же как в отношении убедительности), является ли привлекательность единым понятием. Источник может быть привлекательным либо потому, что этот человек красив и хорошо одет, либо потому, что он похож на нас, либо потому, что он нам хорошо знаком и привычен, либо потому, что мы испытываем к нему симпатию или любим его. Некоторое число экспериментов с большей или меньшей четкостью выявляют положительное влияние на силу воздействия сообщения на реципиента таких качеств источника, как красота, внешний вид источника, его сходство с реципиентом (по возрасту, полу, профессии, расовой принадлежности, мнениям, ценностям), привычности для реципиента некоторых черт — от простой возможности идентификации до общности социальной принадлежности (ср. McGuire, 1969). Но было также показано, что красота, сходство, достаточная известность реципиенту — независимо друг от друга, но и дополняя друг друга — ведут к симпатии к источнику.

Здравый смысл утверждает, что *симпатия*, которую мы чувствуем к кому-то, приводит к согласию с защищаемой им точкой зрения. Несколько экспериментальных исследований показывают, что это возможно. Это также центральный постулат теорий когнитивного соответствия (Abelson et al., 1968): индивид стремится достигнуть гармонии между своими чувствами к какому-нибудь человеку и согласованностью своего мнения с позицией этого человека. Модель *баланса*, предложенная Хайдером (Heider, 1946) и обозначаемая в научной литературе формулой «модель *P—O—X*», утверждает, что если субъект (*P*) знает, что он любит человека *O* и что их мнения в отношении одного и того же объекта *X* совпадают — положительны или отрицательны, в обоих случаях — все три когнитивных компонента находятся в соответствии; если субъект *P* не любит *O* и их мнения об *X* расходятся, все три компонента также находятся в состоянии баланса. Напротив, если субъект *P* любит *O*, а их мнения относительно *X* расходятся (у одного — положительное, у другого — отрицательное), баланс нарушается, и субъект будет стремиться восстановить равновесие триады. Одним из способов восстановления равновесия будет изменение мнения об *X*. Несколько экспериментов были посвящены валидизации этой модели и дали в целом положительные результаты (Insko et al., 1974; Kinder, 1978). Модель *конгруэнтности*, предложенная Осгудом и Танненбаумом (Osgood, Tannenbaum, 1955)[1], касается исключительно того изменения аттитюда, которое происходит, когда источник, более или менее высокооцениваемый реципиентом, составляет мнение о социальном объекте, также более или менее высокооцениваемом реципиентом. Модель предсказывает, что состояние баланса имеет место, когда источник и объект, между которыми существует объединяющая связь (источник любит, одобряет объект или благорасположен к нему), имеют для реципиента точно такую же значимость, с таким же знаком. Точно так же обстоит дело, если источник и объект, между которыми существует разъединяющая связь (источник не любит, не одобряет или настроен против объекта), имеют одинаковую значимость, но с противоположным знаком (в одном случае положительным, в другом — отрицательным). Во всех остальных случаях модель предсказывает направленность и амплитуду изменения оценок объекта и источника, которые необходимы для достижения состояния равновесия.

Пример применения этой модели дает Танненбаум (в указанной выше работе): студентам дают прочитать тексты, имеющие вид газетных статей, в которых люди, названные по имени, делятся своим мнением по нескольким вопросам, касающимся современного американского общества. Например, известный руководитель профсоюза высказывается в пользу законов, разрешающих пари и игру; месяцем раньше и в другом контексте была измерена социальная установка испытуемых по отношению к проблемам, о которых говорится в предложенных им сообщениях. Результаты показывают, что после прочтения сообщений наибольшие изменения направленности мнений испытуемых в пользу своего мнения вызвали те источники, которые имели самую высокую оценку. Однако можно заметить, что положительная оценка источников испытуемыми не всегда основана только на симпатии, — имеет значение также доверие, которое вызывает источник.

В целом итоги исследования симпатии подтверждают мысль, подсказываемую здравым смыслом: *наибольшее воздействие оказывает сообщение, исходящее от*

[1] По-французски термином *congruence* передается английский термин *congruity*. По-русски — «конгруэнция» или «конгруэнтность».

источника, который вызывает симпатию, независимо от того, идет ли речь о непосредственном впечатлении или о впечатлении, опосредованном внешним видом, привычностью или сходством. Этот вывод тем не менее не является всеобщим: часто эффект симпатии оказывается слабым и, кроме того, зависит от степени увлеченности реципиента, а также от важности для него рассматриваемой проблемы[1].

в. Ограничения влияния факторов, связанных с источником

Чтобы свойства источника могли оказать воздействие, *реципиент* должен эти свойства источнику приписать: какое значение имеет компетентность источника, если он не воспринимается как компетентный? Всякое экспериментальное исследование характеристик источника должно, следовательно, включать контроль над переменными. Это делается в форме вопросов, задаваемых после эксперимента, с целью выявить восприятие источника реципиентом. Обработка ответов на такие вопросы — первый этап анализа данных, который обусловливает последующую проверку гипотезы. Воздействие, оказываемое источником, опосредовано процессами, относящимися к другому разделу социальной психологии — восприятию людей. Какие показатели или какую информацию использует испытуемый, чтобы делать выводы о компетентности источника, о том, заслуживает ли он доверия, имеет ли сходство с испытуемым, вызывает ли у него симпатию? Как испытуемый эту информацию обрабатывает? Какую модель интеграции информации он интуитивно использует? Какие отношения существуют между ценностью, которую он приписывает человеку, и тем, что данный человек говорит и делает?

В каждом исследовании существует интервал допустимого разброса: не все испытуемые одинаково чувствительны к изучаемому фактору. Первая причина интериндивидуальной дифференциации, по-видимому, связана с *рельефностью* признаков, которыми испытуемый располагает для оценки источника. Если компетентность в огромном большинстве случаев явно оказывает положительное воздействие, то это, вероятно, потому, что признаки компетентности легко заметить, и соответствующий вывод из информации делается немедленно. Более тонкими оказываются признаки, позволяющие заключить, что источник заслуживает доверия. Второе основание интериндивидуальной дифференциации могло бы заключаться в *направленности предпочтений* реципиентов в ситуациях социального влияния: по-видимому, некоторые из них в большей степени «сконцентрированы на источнике», а другие больше «сконцентрированы на сообщении» (Hovland et al., 1953). Следовательно, первые, очевидно, более чувствительны к характеристикам источника, вторые — менее. Такая направленность может быть временной в случае непосредственной зависимости от факторов ситуации. Но, по мнению некоторых авторов, ориентация может быть и постоянной вследствие прошлого опыта и потребностей или мотивации, свойственных индивиду. Таким образом мы приходим к гипотезе, выдвинутой другими авторами, — гипотезе, конечно, слишком сильной. Согласно этой гипотезе, некоторые индивиды «имеют потребность в присоединении», которая делает привлекательными для них только те характеристики источника, которые воспринимаются как способные эту потребность удовлетворить (привлекательность). Другие индивиды, согласно этой

[1] Из всех характеристик источника надежность и привлекательность изучались особенно много Однако есть отдельные эксперименты, посвященные *уверенности источника в себе*, его власти, дающей ему возможность применять санкции, а также *числу* источников

же гипотезе, имеют «потребность в успехе», которая действует точно так же в отношении других характеристик (таких как компетентность).

Когда экспериментально изучается воздействие какого-либо фактора отдельно от других факторов, необходимо выяснить, является ли наблюдаемый эффект общим. Что же происходит в естественных и экспериментальных ситуациях, в которых несколько факторов действуют одновременно? В отношении факторов источника первым встает вопрос о совместном воздействии того, что можно рассматривать как два главных параметра, а именно надежность и привлекательность. Из нескольких исследований, посвященных этой проблеме (например, Horai et al., 1974), можно сделать вывод, что такие факторы, как «компетентность» и «привлекательность», действуют независимо друг от друга. Компетентный источник воздействует на реципиента независимо от своей привлекательности. Точно так же привлекательность оказывает воздействие независимо от компетентности. Эффект этих двух качеств суммируется. Возможно, что этот вывод следует считать временным, предварительным, поскольку пока такие исследования еще немногочисленны. Второй вопрос относится к совместному действию факторов источника *и* факторов, связанных с общением с реципиентом. Эффект компетентности, по-видимому, зависит от типа объекта и от социальной проблемы, которой посвящено сообщение. Это особенно относится к испытуемым умным, образованным и имеющим высокий социальный статус. Эффект компетентности зависит также от важности для реципиента той проблемы, о которой идет речь в сообщении («личная вовлеченность»), и от твердости его личной позиции («экстремизм»). Вариации возможны также в зависимости от степени расхождения между позициями источника и реципиента и, наконец, в зависимости от характера аргументов, приводимых в сообщении (например, попытка вызвать страх). Доверие, оказываемое источнику, зависит также от сообщения (способ аргументации) и от реципиента. Так, мужчины часто более подозрительны, чем женщины. То же самое относится к индивидам, имеющим высокую степень самоуважения. Эффект привлекательности до сих пор мало сопоставляли с другими факторами.

г. Факторы источника на различных этапах процесса изменения

Реципиент обратит больше *внимания* на то, что говорит источник, если тот физически присутствует и обращается прямо к нему. Во всех остальных случаях более эффективно приписать сообщение какому-либо источнику, чем представлять его самому. Внимание к источнику тем больше, чем он *рельефнее* сам или чем рельефнее для восприятия его сделать. Так обстоит дело с источником персонифицированным по сравнению с источником анонимным, с источником известным и даже знаменитым по сравнению с источником неизвестным. Совершенно очевидно, что красота, представительность часто способны привлечь внимание, хотя в некоторых случаях крайнее уродство привлекает внимание в такой же степени. Хотя внимание к источнику обычно способствует более внимательному отношению к сообщению, оно все же не всегда оказывается *достаточным* для привлечения внимания к сообщению: внимание к источнику может так завладеть слушателем, что он уже не воспринимает содержание сообщения.

Для того чтобы реципиент изменил свою позицию в направлении, указанном содержанием сообщения, необходимо, чтобы он это сообщение *понял*. Что *непосредственно* влияет на понимание сообщения, так это способность источника

...но выразить свои мысли. Но вопрос о прямой связи между компетентностью ...чника и понятностью сообщения встает только в отношении реальных источ... а не во время экспериментов, когда варьирует компетентность источника, ...рому приписывается сообщение, составленное экспериментатором. Напро... реципиент может сделать *большее усилие*, чтобы понять сообщение, когда ис...ник привлекателен, знаменит, представителен, симпатичен или же когда он ...ет власть, чтобы санкционировать конформность реципиента по отношению ...сказываемой точке зрения.

...очти наверняка факторы источника оказывают прямое воздействие на *оценку* ...щения. Было экспериментально доказано, что компетентный источник вызы... у реципиента меньше возражений (контраргументов). Это значит, что пози... источника по отношению к проблеме, которую он излагает, и аргументы, ко...ми он обосновывает свою точку зрения, оцениваются как валидные. Именно ...за валидности, которую реципиент приписывает мнению источника, он согла...тся с его позицией. Если, как это показали некоторые результаты, надежность ...ривлекательность источника действуют независимо друг от друга, то следует ...дположить, что привлекательность иначе действует на оценку, чем компетент...ть. Когда кто-то нас привлекает, у нас возникает желание или потребность с ... согласиться. Ценится согласие с источником, а не валидность его точки зре... Реципиент, следовательно, оценивает предвосхищаемые последствия своего ...ласия или несогласия с источником, и он может ожидать большего удовлетво...ия от своего согласия с престижным и вызывающим симпатию источником.

Что касается фаз *закрепления* и *действия*, то имеющихся в нашем распоряже... фактов слишком мало и они не дают достаточных оснований для длинных ...ментариев. Во-первых, слишком мало исследований, которые выходили бы за ...ки словесных ответов на задаваемые испытуемым после эксперимента вопро..., касающиеся установок и мнений, а также изменений, происшедших в соответ...ующих действиях. Однако по поводу факторов источника существуют две ...изкие теоретические концепции, предсказания которых касаются одновремен... этапа принятия и этапа консолидации. В целом они согласуются с теми немно...ми результатами, которыми мы располагаем. Это теория основ власти (French, ...ven, 1959) и теория трех процессов Кельмана (Kelman, 1961). Френч и Рейвен ...итают, что стабильность изменений после сообщения зависит от основы, на ко...рой базируется власть источника. Компетентный источник («власть эксперта») ...иводит к немедленному изменению независимо от того, дает ли реципиент ...ой ответ публично или в частной обстановке, т. е. независимо от того, узнает ли ...точник, каким был ответ, или не узнает; изменение это длительное. Оно уже не ...язано с источником, оказавшим влияние на реципиента. Но это изменение огра...чено проблемами, связанными со сферой, в которой источник компетентен. По ...ению Кельмана, дело обстоит так потому, что в результате процесса *интериори...ции* реципиент интегрировал мнение источника в свою собственную систему ...едставлений. Привлекательный источник имеет «референтную власть»: изме...ние происходит немедленно и проявляется как публично, так и в частной об...ановке. Оно долговременно, но лишь в той мере, в какой источник продолжает ...хранять свою привлекательность для реципиента. Следовательно, реципиент ... отрывается полностью от источника, а, напротив, распространяет положитель...ую оценку на все, что с данным источником связано. Кельман считает, что в этом

случае речь идет о процессе *идентификации*, благодаря которому реципиент уподобляется источнику. В случае, когда источник имеет власть, позволяющую применять санкции, положительные или отрицательные, изменение проявляется в публичном ответе, в присутствии и под наблюдением источника, но не проявляется в частной обстановке, не контролируемой источником. Такие изменения сохраняются лишь при определенных условиях: источник должен сохранять свою санкционирующую власть, продолжать контролировать ответы реципиента, и санкции должны сохранять свою значимость для реципиента; таким образом, изменение никогда не отрывается от источника; оно находится на таком уровне, что сохраняются значительные шансы его прекращения. Кельман ссылается в отношении этого типа изменения на процесс *подчинения*. По его мнению, здесь речь идет больше о тактике поведения, чем о подлинном убеждении. Было бы легко показать, что описываемые Кельманом процессы зависят от типа оценки, производимой реципиентом: когнитивная интериоризация, по-видимому, является следствием валидности, приписываемой точке зрения источника, тогда как аффективная идентификация и тактика подчинения зависят от значимости, которую реципиент придает последствиям своего согласия или несогласия с позицией источника.

B. Сообщение

Сообщение — это центральный элемент схемы коммуникации: это средство, задуманное и составленное с целью убеждения. Выраженное чаще всего в словесной форме, сообщение говорит о чем-то (проблема или социальный объект), указывает позицию источника по отношению к этой проблеме или этому объекту, причем эта позиция в большей или меньшей степени расходится с точкой зрения реципиента; в сообщении приводятся также аргументы, которые могут меняться. Проблемы, которые встречаются в исследованиях этих факторов, гораздо менее многочисленны и менее трудны, чем те, что связаны с факторами источника, так как если характеристики источника действуют лишь в той мере, в какой они воспринимаются, приписываются или интерпретируются реципиентом, то характеристики сообщения как по форме, так и по содержанию объективны и не требуют обычно контроля манипуляции. С давних пор существуют многочисленные исследования «реальных» сообщений (политическая речь, проповедь или надгробное слово и т. д.), которые с помощью анализа содержания или стиля стремятся выявить средства, используемые ораторами с целью убедить слушателей, выделить предпочитаемую ими стратегию, их индивидуальный стиль. Существуют также многочисленные трактаты по риторике, которые учат нормам построения речи. Но обычно ни те ни другие не дают информации о воздействии речи на реципиентов. Экспериментальных исследований, напротив, этот аспект касается непосредственно, и они систематически продумываются и разрабатываются так, чтобы ответить на этот вопрос.

a. Форма сообщения

Стиль сообщения при условии, что он не мешает пониманию, производит некоторый эффект (ср. McGuire, 1969; Eagly, 1974). Но более многочисленны и, конечно, более важны для науки теоретические и практические работы, в которых ставилась задача экспериментально проверить относительную эффективность способов организации сообщения.

Односторонняя и двусторонняя аргументация. Под аргументацией следует понимать изложение оснований и фактических данных, с помощью которых источник доказывает справедливость своей точки зрения. Что дает больший эффект: изложение только доводов за (односторонняя аргументация) или же изложение как доводов за, так и доводов «против» точки зрения, представленной в сообщении (двусторонняя аргументация)? Одно из первых исследований провели в 1949 г. Ховланд, Ламсдейн и Шеффилд (Hovland, Lumsdaine, Sheffield, 1949) в контексте проблем Второй мировой войны.

В 1945 г. американские военные власти боялись, что солдаты, как только будет подписано перемирие с Германией, станут ждать скорого окончания войны против Японии, и в случае, если бы война с Японией затянулась, существовал риск падения морального духа в армии. Необходимо было убедить солдат, что война с Японией продлится еще долго. Были использованы два типа сообщений: в одном случае приводились только аргументы в пользу затяжной войны (например, значительность военных сил Японии, трудности войны в Тихом океане и т. д.); в другом случае к этой информации добавлялось несколько аргументов, защищающих противоположную точку зрения (например, превосходство американского вооружения, тактические затруднения японского командования и т. д.). Испытуемые (в общей сложности более 400 солдат) должны были ответить на вопрос, как они оценивают возможную продолжительность войны. Этот вопрос задавался до и после того, как одни испытуемые получили первое сообщение, другие — второе. Анализ результатов показывает, что сообщения имели эффект: после их прочтения солдаты пришли к выводу, что война продлится дольше, чем они рассчитывали ранее. При этом все-таки одностороннее сообщение (аргументация за) и более сложное сообщение (аргументация за и против) имели одинаковое воздействие. Но воздействие типа аргументации зависит еще от других факторов. Во-первых, это *уровень образованности* реципиентов: двусторонняя аргументация оказывает более сильное воздействие на образованных солдат, а однонаправленная аргументация — на солдат, учившихся мало. Во-вторых, это *первоначальная точка зрения* реципиентов: сообщение, содержавшее только аргументацию в пользу долгой войны, убедило в большей степени тех солдат, которые первоначально думали, что война окончится скоро.

Эти результаты были подтверждены другими исследованиями, и в частности экспериментами, которые провел Фэйсон (Faison, 1961) по поводу рекламных сообщений. Позднее, однако, было доказано, что эффект способа аргументации зависит также от *характера проблемы*. Если проблема спорная или необычная, лучше применить одностороннюю аргументацию. Воздействие способа аргументации зависит также от *характеристик источника*. Менее убедительный источник заинтересован в односторонних аргументах. Почему односторонняя аргументация имела бы меньшую эффективность, оказала бы меньшее влияние на индивидов умных, образованных и хорошо информированных? Большинство авторов приписывают этот результат тому факту, что источник оценивается как заслуживший меньшего доверия, поскольку он производит одновременно впечатление меньшей объективности и большей заинтересованности в том, чтобы побудить других людей стать на его точку зрения. Приводя аргументы за и против, источник препятствует реактивному сопротивлению реципиента (Brehm, 1966), так как производит впечатление большей честности и объективности, и, показывая, что он знает о существовании обоснованных мнений, отличных от его мнения, «не принимает других за дураков». Поэтому такой источник вызывает симпатию и реципиент склонен тогда ограничивать значимость аргументов, направленных

против точки зрения источника, особенно если источник показал, что способен эти аргументы опровергнуть.

Эксплицитный и имплицитный вывод. Под *выводом* из сообщения следует понимать позицию, которую занимает источник по отношению к какой-либо проблеме и которую он выводит из своей аргументации. Должно ли сообщение содержать все рассуждения и аргументы *и* вывод из них или лучше изложить только аргументы, предоставив реципиенту самому делать вывод? На этот вопрос Ховланд и Манделл попытались ответить экспериментально (Hovland, Mandell, 1952). Нужно было убедить студентов в своевременности девальвации доллара. Они должны были дать ответ на этот вопрос после того, как им объяснили, какие условия благоприятны для этой операции, а какие неблагоприятны. Достаточно было применить общее правило к частному случаю, который представляют собой Соединенные Штаты, имеющие совокупность благоприятных условий. Результаты необычайно четкие: гораздо эффективнее дать вывод эксплицитно. Но это, однако, не всегда так. Расхождение можно объяснить, если учесть другие факторы. Так, можно было наблюдать, что умных испытуемых легче убедить, если вывод дается имплицитно, тогда как для реципиентов с более низким уровнем образования более эффективен эксплицитный вывод. Но было доказано, что если пропустить некоторое время между окончанием сообщения и заключительным вопросом об установке реципиента, то даже не очень умных испытуемых больше убеждает сообщение, вывод из которого они делают сами. Процедура с имплицитным выводом, по-видимому, также лучше удается, когда испытуемые чувствуют сильную мотивацию и проблема их больше затрагивает.

Эффект порядка следования. Встает вопрос, лучше ли начинать сообщение с вывода или сначала следует привести аргументы; надо ли начинать со слабых аргументов или с сильных; приводить ли сначала аргументы за или аргументы против? Очень многие работы были посвящены влиянию порядка следования на убедительность (Hovland, 1957). Долгое время считалось, что существует «закон первичности», затем был выявлен «эффект новизны». Наконец, было доказано что существует взаимодействие с другими факторами (McGuire, 1969). Так что в настоящее время считается, что простого и однозначного ответа на этот вопрос нет: «Вместо общих законов первичности или новизны мы сегодня имеем разнообразие условий, причем в одних случаях имеет место эффект первоочередности в других — эффект недавности, а в ряде случаев не обнаруживается никакого эффекта порядка следования. Эффект первоочередности, по-видимому, скорее можно наблюдать, когда приходится иметь дело с проблемами сложными, спорными интересующими испытуемого и знакомыми ему. Эффект недавности можно скорее выявить, если проблемы просты, очевидны, лишь в малой степени интересуют испытуемого, которому они или не очень знакомы, или вовсе незнакомы» (Rosnow, Robinson, 1967, p. 89).

б. Содержание сообщения

Более поучительны для психологии коммуникации работы, посвященные проблемам двух типов: характер аргументов; величина расхождения между точками зрения источника и реципиента.

В дисциплинах, занимающихся речью, часто упоминается аристотелевское разграничение аргументов, относящихся к сферам *Ethos*, *Pathos*, *Logos*. К сфере *Ethos*

...сятся аргументы, ссылающиеся на авторитет какого-либо текста, религиоз-...х или моральных законов, какого-либо института или лица, наделенного пол-...очиями, или известной личности. К той же сфере относятся и аргументы, опи-...ющиеся на весомость чисел и традиции. К сфере *Pathos* относятся аргументы, ...ащенные к эмоциям или чувствам. «Апелляция к эмоциям при защите ка-...-либо точки зрения подчеркивает желательность последствий, вытекающих ...согласия с данной позицией» (McGuire, 1969, p. 202). К сфере *Logos* относятся ...гументы, апеллирующие к разуму и логике. Заключение обязательно выводит-... из предпосылок. Однако в сфере установок, мнений, верований, убеждений не ...жет идти речь о формальной логике, а если сообщение включает рассуждение ... основу, то здесь возможен лишь «слабый силлогизм» (McGuire), который по-...зволяет сделать вывод из общего принципа (как в эксперименте Ховланда по ...енке своевременности девальвации доллара) или из эмпирических фактов (как ...эксперименте Ховланда, где оценивалась возможная длительность войны с Япо-...ией). «Апелляция к логике служит для обоснования истинности какого-либо ...еждения, представляя одно или несколько доказательств вероятной истинно-... предпосылок, из которых следует данное убеждение» (McGuire, 1969, p. 202). ...социальной психологии немного работ, посвященных логической аргументации, ...эмпирические сопоставления эффективности обращения к логике малоубеди-...льны. Напротив, имеется много экспериментальных исследований апелляции ...страху.

Апелляция к страху

...аблюдаемые эффекты. Весьма распространена практика запугивания с целью ...ставить кого-либо подчиниться или принять какую-либо точку зрения. В обла-... профилактики болезней и предупреждения несчастных случаев интуитивно ...ажется, что такое воздействие само напрашивается. Именно в связи с этими про-...лемами психологи Йельской школы Джейнис и Фешбах (Janis, Feshbach, 1953) ...овели первое экспериментальное исследование.

Чтобы убедить в необходимости часто и тщательно чистить зубы, авторы составили три сообщения. В первом делается попытка сильно напугать: в нем подчеркивается, что серьезные болезни, причиняющие боль, вызываются плохой гигиеной зубов. Сообщение иллюстрируется цветными диапозитивами, вызывающими отвращение (показаны зубы с кариесом и больные десны). Во втором сообщении ставится задача напугать умеренно. В нем говорится о последствиях плохой гигиены зубов, но не подчеркивается серьезность возможных болезней и сильных болей. Диапозитивы используются, но они гораздо меньше шокируют. Третье сообщение малоэмоционально: речь идет о небольшом курсе лекций, посвященном функциональной роли зубов, приводится мало указаний на возможные последствия. На иллюстрациях — здоровые зубы и десны. Каждое сообщение содержит одни и те же рекомендации (частота и способ чистки зубов, качества используемой зубной щетки), но эти сообщения обращены к разным группам испытуемых. Вопросы задаются испытуемым несколько раз: сначала, до эксперимента, спрашивают их мнение о гигиене зубов и об их привычках; затем, после эксперимента, испытуемых спрашивают об их реакции на сообщение, а также о том, что они запомнили; через неделю у них спрашивают, как часто они чистят зубы. Ответы показывают, во-первых, что каждое сообщение действительно вызвало ту степень эмоциональной реакции, которую имели в виду экспериментаторы. Во-вторых, ответы показывают, что характер сообщений не вызвал существенных различий в запоминании, содержания. Различия появляются лишь по истечении недели: 36% испытуемых, подвергшихся наи-

более слабому воздействию, заявили, что они стали чистить зубы чаще; 22% из тех, кто подвергся умеренному воздействию, сказали то же самое. И лишь 8% испытуемых, подвергшихся сильному воздействию страха, дали ответы, аналогичные приведенным выше.

Это исследование вызвало сразу и вызывает до сих пор теоретические рассуждения, полемические высказывания и многочисленные экспериментальные работы. Причина, по-видимому, в том, что результаты показались противоречащими «здравому смыслу». Многие из этих исследований (ср., например, Krisher et al., 1973; Dembroski et al., 1978) подтверждают, что сильный страх оказывает меньшее воздействие, чем страх умеренный. В некоторых экспериментах не было обнаружено различий между двумя типами сообщений. Имеются и такие эксперименты, в которых был получен обратный результат. Так, Левенталь и Зингер (Leventhal, Singer, 1966), поставив тот же вопрос о гигиене зубов, констатировали, что большее число испытуемых выразили намерение чаще чистить зубы после сильного запугивания, чем после воздействия слабого страха. Такое противоречие между результатами двух почти одинаковых экспериментов, возможно, объясняется тем, что уровни интенсивности эмоций, вызываемых сообщениями, не соответствуют друг другу: сообщение, вызвавшее сильный страх в эксперименте Левенталя и Зингера, фактически соответствует уровню сообщения, которое в эксперименте Джейниса и Фешбаха считалось умеренно запугивающим. По мнению Джейниса (Janis, 1967), результаты экспериментов означают, что кривая, отражающая зависимость степени страха от воздействия сообщения, не монотонна: по мере усиления страха, вызванного сообщением, его эффект сначала возрастает, а затем ослабевает. Можно, однако, иначе объяснить эту непоследовательность результатов, а именно учесть, что эффект страха, вызываемого сообщением, зависит и от других факторов. Это приводит нас ко второму поколению исследований, которые основаны на многофакторном плане экспериментов. Левенталь с сотрудниками (Leventhal, 1970) провели в период с 1964 по 1967 г. серию экспериментов с целью изучения эффекта апелляции к страху. Они охватили широкий круг *проблем* (потребление сигарет, вакцинация против столбняка, использование предохранительного пояса...); к участию в экспериментах были привлечены разнообразные категории *испытуемых*. Эксперименты проводились с учетом *многих факторов* и на разных *уровнях ответов*: убеждения и мнения (выяснялось мнение испытуемых о связи курения с раком легких, например); намерения действовать (например, задавался вопрос, намерены ли испытуемые сократить число выкуриваемых сигарет); затем испытуемых спрашивали, как они ведут себя реально (например, сколько сигарет они выкуривают действительно); устанавливалось также число тех, кто собирается сделать рентген легких, прививку от столбняка и т. д.

Результаты показывают прежде всего, что эффект апелляции к страху неодинаков, а зависит от того, хотят ли побудить испытуемых изменить убеждения, мнения, намерения или реальное поведение. В целом можно сделать вывод, что сильный страх оказывает большее воздействие, чем слабый, когда речь идет о мнениях (испытуемые в большей степени соглашаются с мыслью, что связь между вредными привычками и здоровьем или безопасностью действительно существует), но сильный страх оказывает меньшее воздействие, когда речь идет о намерениях поступать согласно рекомендациям, и еще меньше сильный страх влияет на переход к действиям (поступкам), т. е. когда речь идет о реальном поведении.

фект страха зависит также от *типа проблемы*: хотя в целом результаты согла-ются в том, что касается здоровья и безопасности, но можно было бы задаться просом, различается ли эффект страха в случае, когда надо *отказаться* от вред-привычки, и в случае, когда надо постараться *избежать* того, чтобы ее заво-ть. Авторы также выявили роль степени важности обсуждаемой проблемы для ипиента: при незначительной важности сильное запугивание оказывает боль-е действие. Эффект страха зависит от того, в какой форме дается рекоменда-: необходимо четко объяснить, как избежать опасности. В этом случае сильное угивание более эффективно, чем слабое. Но если не предлагается никакого едства, то происходит обратный эффект (Rogers, Mewborn, 1976). Предпочти-ьнее давать рекомендации в начале сообщения. Следует, наконец, в очень яс-: форме представлять предлагаемое решение проблемы, причем решение спе-фическое, именно для данной проблемы (Leventhal et al., 1965). Эффект страха исит и от надежности источника: сильное запугивание более эффективно, если очник пользуется большим доверием, чем в случае, когда источник вызывает о доверия (Miller, 1966). Наконец, эффект страха зависит и от особенностей ности реципиентов, их самооценки или склонности к постоянной тревоге. ень сильно пугающее сообщение более эффективно воздействует на субъектов, еющих высокую самооценку, или на тех, кто по своему характеру не очень тре-жен. Но испытуемых с низкой самооценкой, а также тех, кто хронически скло-ы к тревоге, лучше всего убеждает умеренно пугающее сообщение.

Теоретические интерпретации. Теория Джейниса (Janis, 1962, 1967) соответ-ует исследованиям первого поколения. Она стремится объяснить, почему страх, званный сообщением, заставляет согласиться с рекомендацией и почему эф-кт страха уменьшается (ослабевает) с ростом интенсивности вызванного страха. трах — это *drive*[1], который побуждает искать средства устранить опасность. Как лько средство найдено, драйв прекращается и, следовательно, исчезает и страх. асность, описанная в сообщении, пугает, а страх увеличивает вероятность то-, что реципиент будет искать средство избежать опасности. Сообщение указы-ет способ избежать опасности, а страх заставляет реципиента согласиться с ре-мендацией. Следовательно, полезно и, может быть, необходимо вызвать страх, обы пробудился драйв, побуждающий согласиться с предлагаемой рекоменда-ей. Но страх — это также *cue*, т. е. стимул (в данном случае — *внутренний*), на торый индивид реагирует. Так как этот стимул неприятен, индивид будет стре-иться его прекратить, для чего постарается избегать *внешних* стимулов, которые о состояние вызывают или с ним связаны. Так, если сообщение очень пугает, ре-иент устраняет страх, отвергая то, отчего ему стало страшно: источник, к кото-му реципиент может стать враждебным; сообщение, которое он может исказить и забыть; проблему, о которой он больше не хочет думать. Кривая зависимости ласия с рекомендацией от степени вызванного страха, таким образом, оказыва-ся немонотонной: нестрашное сообщение не приводит в действие *драйв*, побуж-ющий согласиться с рекомендациями; очень пугающее сообщение включает

[1] Термин «*драйв*» (побуждение, тенденция), так же как *cue* (стимул, сигнал, указание), заимствован з теории обучения, которую предложил Халл (Hull, 1943). Драйв — это сильное побуждение, кон-ретно направленное и возникающее в случае недостатка (дефицита) чего-то или от боли. Этот на-ор энергии приводит организм в движение до тех пор, пока не будет найдено то, что восполняет де-ицит или устраняет боль.

реакцию отвержения сообщения, источника и проблемы; существует, по-видимому, оптимальная степень апелляции к страху, которая вызывает драйв, не провоцируя реакции избегания.

Интерпретация Левенталя (Leventhal, 1970) модернизирует толкование, предложенное Джейнисом. Это уже теория второго поколения: исходя из экспериментальной констатации взаимодействий автор стремится объяснить, почему сильный страх, вызванный сообщением, влечет за собой в одних случаях больше, а в других случаях меньше изменений в установках и позициях. Пугающее сообщение вызывает у реципиента одновременно и немедленную эмоциональную реакцию, и адаптативную реакцию (есть опасность, как ее избежать?). Приведенная в действие психологическая активность реципиента зависит от того, с чем он хочет совладать: со страхом или с опасностью. «Контролирование опасности» — это процесс решения проблемы: испытуемый, сосредоточенный на опасности, становится особенно внимательным к информации, исходящей от среды (источник, сообщение) и указывающей ему, как этой опасности противостоять (рекомендация). «Контроль страха» означает немедленное его устранение. Испытуемый, сосредоточенный на своих внутренних ощущениях, будет отрицать опасность и прекратит всякие контакты с внешним окружением (источник, сообщение, рекомендация). Именно чувство *уязвимости* ориентирует испытуемого на контроль за опасностью или на контроль страха: если он думает, что он неуязвим по отношению к болезни или несчастному случаю, он считает, что у него есть шансы избежать опасности. Принять рекомендацию и последовать ей — значит увеличить свои шансы. Если же реципиент считает, что он уязвим, то он думает, что шансов избежать опасности у него нет, и рекомендация не может здесь ничего изменить. Связь между апелляцией к страху и субъективной оценкой реципиентом своих шансов рассматривает Роджерс (Rogers, 1975) в модели *принятия решения*, которая является функцией трех факторов: 1) важность для реципиента неприятной стороны событий — болезни или несчастного случая, о которых идет речь в сообщении; 2) оцениваемая реципиентом степень вероятности осуществления события в случае, если он не последует рекомендации сообщения; 3) оцениваемая реципиентом степень вероятности того, что данное событие не произойдет, если он последует рекомендации, содержащейся в сообщении, т. е. воспринимаемая реципиентом эффективность предложенного способа решения проблемы.

Величина расхождения между источником и реципиентом

Трудности проблемы. Под величиной расхождения понимается расстояние между мнением, которое было у реципиента до ознакомления с сообщением, и мнением, предлагаемым и защищаемым источником. Чтобы в эксперименте варьировать величину расхождения, необходимо иметь возможность измерять оба мнения с помощью одной и той же шкалы: тогда расстояние между ними можно количественно представить числом интервалов, разделяющих обе позиции. Это число изменяют в различных вариантах эксперимента. Чтобы увидеть, обнаруживает ли изменение мнения ковариантность с расхождением, необходимо иметь количественный показатель изменения мнения после восприятия сообщения. В случае, если изменение оценивается по числу интервалов, разделяющих первоначальную и конечную позиции реципиента, дело доходит до абсурда, так как испытуемый, «отдаленный» от источника, имеет больше шансов изменить свою позицию, чем испытуемый, более «близкий» к источнику. Таким образом, если изменение оди-

зво по абсолютной величине, в действительности второй реципиент больше близился к источнику. Следовательно, для того чтобы судить о соотношении жду изменением и расхождением, необходимо, чтобы шкала показывала не абютную величину изменения, а изменение *по отношению* к первоначальному стоянию между источником и реципиентом. Второе затруднение связано с что мнение характеризуется не только степенью, но и направленностью: если ала измерения биполярна, то расстояние, одинаковое по абсолютному числу тервалов, может соответствовать либо двум благоприятным мнениям (и реципиент и источник сообщения оба за, но один больше за, чем другой), либо двум благоприятным мнениям (оба «против», но один в большей степени против, другой) или же одному благоприятному мнению и одному неблагоприятному гда реципиент за, а источник против или наоборот). Совершенно очевидно, именно последний случай представляет проблему, поскольку на расстояние жду точками зрения накладывается различие «лагеря». Третье затруднение вызается тем, что в вопросе убедительности позиции реципиента и источника *не* имозаменяемы. Даже если они находятся по одну и ту же сторону шкалы, сошенно неоднозначно для реципиента, кто из них занимает крайнюю позицию: сам или источник. Когда изучают эффект расхождения, реципиент по опретению остается на умеренной позиции, если источник занимает крайнюю поцию; и он занимает крайнюю позицию, если источник стоит на умеренной зиции. Но умеренному реципиенту легче изменить свою точку зрения, чем репиенту экстремистскому. Уже было показано, что существует положительная рреляция между крайней позицией и уверенностью. Более того, экстремистй источник может восприниматься умеренным реципиентом как смещенный в их мнениях или как имеющий сильное желание оказать влияние, убедить. В то время умеренно настроенный источник может восприниматься экстремистм реципиентом как неуверенный в себе. Нет уверенности также в том, что во ех исследованиях, посвященных данной проблеме, эти трудности преодолены. ет уверенности и в том, что, как это отмечалось в отношении степени страха, пога допустимых расхождений в разных работах совпадает. Это может объяснить, чему результаты не всегда последовательны.

Наблюдаемые эффекты. Обычно считается, что чем проводимая в сообщении чка зрения дальше от точки зрения реципиента, тем в большей мере этот поседний переместится по шкале в сторону позиции источника: соотношение величины расхождения и величины изменения, согласно этой точке зрения, должно ть положительным и линейным (монотонным). Именно эту гипотезу провери Ховланд и Прицкер (Hovland, Pritzker, 1957).

С этой целью сначала измеряют мнения испытуемых относительно различных проблем, используя шкалу из 7 пунктов (например, им говорят, что незамужние женщины — лучшие преподаватели, чем замужние; или высказывается мнение по поводу числа кинотеатров, которые еще будут открыты через пять лет, и др.). Затем испытуемым сообщают мнение большинства, которое отличается от их точки зрения на 1 интервал шкалы (слабое расхождение), на 2 или 3 интервала (умеренное расхождение) или на 4 интервала (сильное расхождение), и отмечают, насколько конечный ответ переместился по шкале. Медианные результаты составляют соответственно 0,84 (слабое расхождение), 1,28 (умеренное расхождение), 1,72 (сильное расхождение). Изменение *абсолютной величины*, следовательно, нарастает с увеличением расхождения. Но если *вычислить отношение* наблюдаемых изменений к первоначальному расстоянию, можно

увидеть, что испытуемые в целом больше приближаются к позиции источника, когда расхождение невелико, и меньше, если расхождение увеличивается.

Соотношение между величиной расхождения и величиной изменения, таким образом, сложнее, чем казалось на первый взгляд: когда расхождение достигает крайней величины, — изменение меньше (Hovland et al., 1957), и сегодня все более или менее соглашаются с тем, что изменение возрастает до определенного уровня расхождения, за пределами которого оно уже не только не увеличивается, но даже может уменьшаться. А значит, по-видимому, кривая немонотонна. Некоторое число исследований второго поколения, однако, выявили роль других факторов, влияющих на эффект расхождения. Во-первых, это *степень личной причастности* реципиента к данной проблеме. Тот, кого этот вопрос касается в сильной степени, мало изменяет позицию или вообще ее не изменяет. А тот, кого проблема затрагивает мало, изменяет свою точку зрения больше, если в сообщении излагается и защищается точка зрения, противоположная мнению испытуемого. Тем не менее Зимбардо (1960) уточняет этот вывод, показывая, что в случае личной причастности необходимо различать то, что относится к *важности* проблемы для испытуемого: чем более центральное и важное для испытуемого место занимает данная проблема и чем в большей мере изложение мнения, очень далекого от его собственного, направлено на то, чтобы побудить его изменить мнение — и именно это увеличивает его *уверенность*, — тем больше испытуемый уверен в своей правоте и тем меньше он поддастся влиянию мнения, противоположного его собственному. Другой фактор изменчивости — это *надежность* источника: при сильном расхождении мнений реципиент больше изменяет свою точку зрения, поддаваясь влиянию надежного источника, которому он доверяет, чем под влиянием источника, которому он доверяет мало.

Теоретические интерпретации. Чтобы объяснить наличие немонотонной связи, Шериф и Ховланд (Sherif, Hovland, 1961) постулируют прежде всего, что мнения индивидов по какой-то проблеме характеризуются не только пунктом на шкале, но и *пределом допустимого* для данной позиции: полоса согласия (позиции, близкие к позиции реципиента, которые он считает приемлемыми), полоса отвержения (мнения, далекие от позиции реципиента, которые он считает неприемлемыми) и между ними — полоса индифферентности. Полоса неприемлемого тем шире, чем более крайнюю личную позицию занимает реципиент. Авторы обращаются также к понятию *искажения восприятия*, заимствованному из психологии оценивания упорядоченных стимулов: приемлемые позиции воспринимаются реципиентом как более близкие к его точке зрения под действием эффекта ассимиляции, а позиции неприемлемые воспринимаются как более удаленные вследствие эффекта контраста в большей степени, чем это имеет место в действительности. Это эмпирически проверили и доказали Ховланд, Гарвей и Шериф (Hovlend, Harvey, Sherif, 1957). Так, слабое расхождение не вызывает изменения, потому что позиция источника попадает в полосу допустимого и «уподобляется» реципиентом его собственной точке зрения. Сильное расхождение также не вызывает изменения, так как позиция источника слишком далека и попадает в полосу неприемлемого.

По мнению Макгвайра (McGuire 1969), изменение аттитюда — это всего лишь одна из возможных реакций реципиента на расхождение между ним и источником. Возможно также снижение оценки источника реципиентом, или отказ при-

ать во внимание расхождение или же искажение. Тип восприятия, когда реци-нт преуменьшает или преувеличивает различие. Возможная реакция, по мне- Макгвайра, зависит от ситуации и от личных устремлений реципиента. Одна- точки зрения Фестингера (Festinger, 1957), изменение имеет меньше шансов ществиться, чем другие реакции, когда между мнениями реципиента и источ-а наблюдается не только расхождение, но и противоречие (например, если ис-ник очень за, а реципиент очень против). Противоречие вызывает неприят- напряжение (когнитивный диссонанс), которое реципиент будет стремиться ньшить или от которого постарается уклониться, избежать его. Данная теория тулирует, что индивид уменьшает диссонанс либо изменяя свое мнение, либо сновывая неизменность своей позиции низкой оценкой источника, который иппиент *a posteriori* характеризует как менее надежный, менее честный и менее патичный, чем это ему представлялось ранее. Рассматриваемая теория пред-зывает, что изменению подвергнется наиболее слабый элемент: если испытуе- дорожит источником (любит и уважает его), то он скорее изменит мнение; и для испытуемого важна проблема и его собственная позиция по отношению ей, то он скорее снизит свою оценку источника и не изменит свое мнение. Мак-альный диссонанс является результатом осознания сильного расхождения ысокооцениваемым источником, когда речь идет о важной проблеме, мнение оторой у испытуемого уже сложилось. В этом случае рассматриваемая теория дсказывает искажение восприятия, при котором расхождение минимизиру-я, и тогда есть больше оснований для изменения мнения или же реципиент еньшает важность проблемы. В такой ситуации расхождение с высокооцени-мым источником оказывается терпимым и реципиент не изменяет своего мне- или же изменяет, поскольку проблема его меньше затрагивает и поэтому име-меньшее когнитивное значение. Слабость теории диссонанса в этом вопросе зана с тем, что в ней недостаточно разграничиваются условия, в которых про-одит тот или иной выбор решения. Кроме того, эта теория, по-видимому, стра- некоторой замкнутостью, поскольку диссонанс, ощущаемый испытуемым, — внутренний фактор, и его нельзя оценивать по тем изменениям, которые он ывает.

Избежать диссонанса можно также путем отказа от всякого контакта с проти-оложным мнением. Такая реакция связана с тем, что Фестингер называет *се-ивной экспозицией*[1].Это активное стремление индивидов искать подтвержде- своему мнению и избегать столкновения с чем-либо противоречащим тому, они думают. Понятие избирательного восприятия или селективной информа- широко используется в психологии для того, чтобы обозначить ограничения ивидуальных способностей приема и декодирования многообразной инфор-ии и многочисленных сигналов, постоянно поступающих из внешнего мира. здесь это понятие получает особое применение, более связанное с механизмами иты, чем с процессами обработки информации. Принцип селективной экспо-ии получил широкое признание и распространение: в 1949 г. в обзоре литера-

позиция фактически относится к активности, начинающейся после принятия решения. По мне- Фестингера, индивид стремится с помощью этой деятельности подкрепить сделанный выбор. стать на определенную точку зрения по отношению к какой-либо проблеме — это значит сделать ор из различных возможных позиций. Подвергнуть себя воздействию противоположного мне- означало бы поставить свой выбор под сомнение.

туры по коммуникации его представляют читателю как установленный, общепринятый, а Фестингер его включил в свою теорию когнитивного диссонанса. Но, как показывают Брем и Коэн (Brehm, Cohen, 1962), именно этот принцип получил *наименьшее* экспериментальное подтверждение, что признал в 1964 г. и сам Фестингер. В самом деле, экспериментальные исследования, как давние, так и последние, показывают, что испытуемые действительно проявляют тенденцию к предпочтению подкрепляющей информации и к ее поиску, но результаты относительно их стремления избегать опровергающей их мнение информации либо отсутствуют, либо неоднозначны, либо противоречивы. Исследования второго поколения еще больше ограничили значимость рассматриваемого принципа. Они показывают, что избегание расхождения происходит только при взаимодействии с другими факторами: *индивидуальными* (например, индивид, не очень уверенный в своей точке зрения, предпочитает не знать ни противоречащих ей мнений, ни аргументов, обосновывающих эти мнения, но тот, кто уверен в своей позиции, ведет себя не так); *личностными* (тревожность, экстраверсия, возможно, способствовали бы стремлению избежать расхождения); *социально-психологическими* (члены одной группы могут защищать ее сплоченность, не принимая никаких посторонних мнений, способных поколебать уже установившиеся убеждения); *социальными* (в условиях некоторых политических режимов рискованно иметь контакты с иностранцами). Наконец, есть психологи, которые с доказательствами в руках указывают на наличие конкурирующих тенденций (потребность в сложности, в новизне). Убежденность в существовании принципа избегания расхождений в значительной мере пошла на убыль, и сегодня она сохраняется лишь в смягченной и ограниченной форме.

в. Факторы сообщения на этапах процесса изменения

Исследования, посвященные характеристикам формы и содержания, показывают со всей очевидностью, что они обусловливают эффективность сообщения через процессы внимания, понимания и оценки, а взаимодействие с другими факторами дает сведения об этапе, на котором та или иная характеристика играет важную роль. Все характеристики могут вызывать *внимание* к сообщению, но некоторые из них делают сообщение особенно выразительным: это характеристики стилистические и риторические, но особенно апелляция к страху и сильное расхождение между позициями источника и реципиента. Играют роль также порядок следования аргументов и место выводов, поскольку высказыванием какого-либо аргумента или выводов в начале сообщения задается дифференцированное направление внимания к последующему сообщению. Сообщение должно быть *понято*: его различные элементы должны четко и ясно восприниматься реципиентом, так же как и дедуктивные отношения между аргументами и тем мнением, которое из них вытекает, образуя заключение, вывод. Следовательно, нельзя переоценить важность вопросов стиля; кроме того, необходимо подчеркнуть значение организации сообщения. Использование аргументов за и против делает сообщение более сложным, и это мешает не очень интеллектуальным или малообразованным реципиентам понять его. Эксплицитное заключение, выраженное в ясной и четкой форме, помогает не слишком развитым реципиентам понять соотношение между аргументами и выводом, особенно если вывод дается в начале сообщения. Апеллирование к страху может быть эффективным, только если рекомендации даются эксплицитно и в ясной формулировке.

ь характеристик сообщения не менее очевидна и в фазе *оценки*. Прежде екоторые из них действуют косвенно, снижая оценку источника: слишком ая эмфаза или интенсивность, односторонние аргументы; вывод в явной который воспринимается реципиентом как избыточная информация; наличие в начале сообщения мнения источника, которое слишком расходится ием реципиента; слишком сильное апеллирование к страху — все это мо-тивировать испытуемых и настраивать их против источника, который восприни-мается как слишком манихейский, стремящийся к манипуляции, угрожающий ие и/или удобству реципиента. Приведенное возможное восприятие реципи-ентом характеристик источника, отразившихся в сообщении, ведет к снижению мнения и аргументов, высказываемых источником. Но в первую очередь изации подвергается содержание сообщения: реципиент задается вопросом, вероятность того, что это мнение истинно. Чтобы ответить на этот вопрос, есть две точки отсчета — свое собственное мнение и аргументы, приведен-сообщении в пользу содержащегося в нем вывода. Испытуемый, занима-крайнюю позицию, может иметь тенденцию не рассматривать аргументы мнения, ограничиться лишь сравнением своего мнения с мнением источника сить последнее либо потому, что его диапазон приемлемости слишком узок, потому, что он хочет защитить свое мнение от всякого пересмотра. Но если уемый в себе уверен, ничто не мешает ему поинтересоваться аргументацией ника. Чтобы решить, что информация, которую источник дает в пользу сво-ки зрения (аргументы за), валидна, он будет сравнивать ее с той инфор-й, которую он сам имеет и на которой он основывает свою точку зрения енты против), другими словами, он *контраргументирует* (Petty, Caciopрo, Если у реципиента нет информации, которую он мог бы противопоставить ентам источника — либо потому, что он мало или плохо осведомлен, либо у, что еще не составил собственного мнения, — есть шансы, что аргументы ника его убедят, и тогда он согласится и с выводом источника. Но если реци-контраргументирует (в частности, так обстояло бы с умными, образован-или хорошо информированными испытуемыми или же с теми, кто, имея твердую позицию по данному вопросу, спорит с противоречащим мнени-меются шансы, что реципиент отвергнет аргументы источника, и в этом слу-о не убедит сообщение, разве что в конечном счете собственные аргументы ажутся ему более слабыми. Содержание, апеллирующее к страху, вызываю-тревогу, на этой фазе, по-видимому, имеет более сложный эффект. С одной ны, как слишком сильный этот эффект может блокировать оценку аргумен-рекомендаций, особенно у тех реципиентов, кто постоянно испытывает тре-или чувствует себя уязвимым в отношении опасности, указанной в сообще-С другой стороны, как считают Джейнис и Левенталь, он может, *мотивируя* легчить операции по валидизации аргументов, указывающих на связь меж-дной привычкой и ее последствиями. В случае сильного страха реципиент т попытаться успокоить себя, занявшись поиском примеров в противовес что говорится в сообщении (например, случаи рака легких у некурящих), римеров, минимизирующих значимость доказательств, приводимых в сооб-. Если даже реципиент серьезно отнесся к доказательству причины и след-о надо, чтобы он счел эффективным рекомендуемый способ действий, други-

ми словами, надо, чтобы он оценил предвосхищающие последствия своего согласия с рекомендацией или отказа от нее.

Некоторые авторы считают, что *удержание* в памяти аргументов необходимо для сохранения изменения, но удалось доказать экспериментально, что некоторые изменения установки наблюдаются еще в течение длительного времени (недели, месяцы), прошедшего после знакомства с соответствующим сообщением, причем испытуемый уже не помнит содержание этого сообщения. Существует убедительная гипотеза, связывающая устойчивость изменения со *способом* оценки, который побудил испытуемого согласиться с выводом, содержащимся в сообщении: если силой аргументов он был убежден в том, что мнение источника валидно — Чалдини и коллеги (Cialdini et al., 1981) рассматривают это как «центральный путь» убеждения, — то это мнение включается индивидом в его личную систему представлений, отделяется от обстоятельств и от сообщения, которые вызвали изменение. Следовательно, обстоятельства и источник влияния забываются, а новая позиция испытуемого им «усваивается»: здесь можно позаимствовать у Кельмана и применить к сообщению то, что он говорит об источнике. Напротив, если реципиент согласился с выводом сообщения по другим причинам, чем внутренне присущая валидность сообщения — «периферийный путь», согласно терминологии Чалдини и др., — то его новая позиция еще может поменяться в зависимости от обстоятельств, изменяющих его интересы, и имеющихся в его распоряжении или выбранных им средств удовлетворения этих интересов. Апелляция к страху представляет собой несколько особый случай, поскольку Найлз (Niles) (см.: Leventhal, 1970) показал, что, как только страх исчезает, реципиент может рассмотреть вопрос о том, имеет ли рекомендация, которую он не забыл, шансы помочь ему избежать опасности. Переход *к действию* зависит, по мнению названных выше авторов, также от способа оценки элементов сообщения. Но ни качества сообщения, ни качества источника недостаточны для того, чтобы изменения мнения выразились прямо в соответствующих действиях, поступках. Левенталь это ясно показал, рассматривая апелляцию к страху.

Г. Реципиент[1]

Реципиент является одновременно и объектом воздействия источника и сообщения, и оператором, обрабатывающим информацию, и испытуемым в эксперименте, в котором изучают возможные изменения его мнения после коммуникации. Мы уже видели, что свойства испытуемого и род его занятий значимы с точки зрения эффекта воздействия большинства характеристик источника и сообщения. Данная рубрика касается различий между реципиентами при постоянных характеристиках источника сообщения.

а. Устойчивые состояния или диспозиции реципиента

Методы изучения. Во всякой ситуации присутствует интериндивидуальная вариабельность, часто весьма заметная. Хотя большинство экспериментаторов рассматривали индивидуальные различия как несущественный элемент, некоторые из них попытались уменьшить вызываемую этими различиями неопределенность

[1] В работе Макгвайра (McGuire, 1969) хорошо представлены эффекты канала передачи сообщения и дано сравнение коммуникации лицом к лицу и массовой коммуникации.

...казаний, рассматривая их как совокупность систематических вариаций в клас... или в отдельных параметрах. Такой подход предполагает три этапа: 1) учет ин...дуальных характеристик, предположительно релевантных для рассматрива...го феномена убеждения; 2) поиск критериев для классификации индивидов; ... если речь идет о параметрах — в конечном счете о способах измерения, — вы...ние ковариантности между принадлежностью индивида к определенному ...су или индивидуальной позицией по отношению к какому-либо параметру и ...видуальным поведением в экспериментальной ситуации восприятия убеж...щего сообщения, убеждающей коммуникации. Порядок следования операций ...да изменяется на обратный, но полученное таким способом доказательство ...сится только к отдельной экспериментальной ситуации, в которой наблюда...э данная реакция.

...тобы сделать вывод о воздействии той или иной устойчивой индивидуаль... характеристики, необходимо иметь возможность показать, что один и тот же ...ект наблюдается в любой ситуации независимо от свойств источника и сооб...ия. Очень редко встречаются исследования, в которых были бы рассмотрены ...онца следствия поставленной проблемы. Мы располагаем только многочис...ными независимыми друг от друга исследованиями, экспериментально прове...шими существование связи между некой индивидуальной характеристикой ...янием, оказанным в *одной* экспериментальной ситуации, причем менялись и ...уации, и их участники. Такие исследования должны рассматриваться как не...димая фаза, стадия выявления индивидуальных факторов, но они не могут ...жить достаточным доказательством роли, которую играют эти факторы.

Общая и специфическая черты внушаемости? Выдвижение гипотезы о суще...вании такой черты делает постановку вопроса об интериндивидуальной вариа...ности более жесткой. Если реципиенты характеризуются индивидуальной ...енью внушаемости, то они будут всегда вести себя *одинаково* во всех ситуаци...лияния[1].

...риверженьı ли индивиды своей позиции, т. е. постоянна ли их реакция на ...дающее сообщение? Джейнис и Филд в своем исследовании (Janis, Field, ...) частично отвечают на этот вопрос.

...сследование касается большого количества учащихся лицеев и десяти различных ...облем. Было использовано десять сообщений, по одному на каждый вопрос. Ис...туемых опросили до и после каждого сообщения. Они должны были высказаться о ...оих установках, мнениях и намерениях действовать. Были вычислены корреляции ...зличных показателей изменения относительно всех проблем. Из 45 просчитанных ...рреляций 39 оказались положительными. Если в целом величины малы, то все же не...торые достигли приемлемого порога значимости.

...едовательно, существует, видимо, общая тенденция — слабая, но достойная ...ания — к постоянной реакции на убеждающие сообщения. Необходимо, од... отметить, что речь идет о минимальном доказательстве, ибо, хотя проблемы ...чны, многие другие условия были постоянными.

...ффекты неспецифических характеристик и особенностей. Более слабая ги...за заключается в предположении, что некоторые индивидуальные характери...

---

[1] ...а при объяснении и предсказании феноменов убеждения можно не заниматься другими факто... такими как источник, сообщение, канал.

стики определяют тип реакции индивида во многих различных ситуациях, *в том числе* и в ситуациях убеждения. Этот подход разработан гораздо больше, чем рассмотренный выше. Несколько часто изучавшихся индивидуальных черт будут кратко описаны ниже (Hovland, Janis, 1959; McGuire, 1968).

В отношении *пола* долго утверждали, а нередко и доказывали, что женщины более внушаемы, чем мужчины. Этот результат объясняли тем, что в большинстве типов общества женщины воспитываются в духе повиновения, или же тем, что женщины более нуждаются в присоединении и потому ведут себя более конформно по отношению к мнению других людей. Но в последних обзорах научной литературы (Eagly, 1978; Cooper, 1979) отмечается, что большинство случаев сравнения поведения мужчин и женщин недостаточно проверены: если стандартизируется ситуация (пол экспериментатора, используемое оборудование), а также если подбирают однородных испытуемых (например, имеющих одинаковый уровень образования), то различий в поведении мужчин и женщин не наблюдается. Возможно, женщины даже меньше поддаются влиянию, когда речь идет о проблемах которые для них важны и с которыми они хорошо знакомы (Sistrunk, McDavid 1971). Долгое время предполагалось, что *ум* или уровень образования имеют простой эффект: испытуемые менее интеллектуальные и менее образованные легче поддаются влиянию, чем интеллектуальные и образованные. Более поздние исследования, однако, привели к обратным результатам. Неоднократно было продемонстрировано взаимодействие с некоторыми характеристиками сообщения. *Самооценка* (самоуважение), по мнению отдельных авторов, — это устойчивая тенденция более или менее высоко оценивать себя, свои способности и мнения. Эту индивидуальную тенденцию много изучали в ее связи с ситуациями убеждения: сначала это были Ховланд с сотрудниками (Hovland et al., 1959), а затем и другие исследователи. После первых исследований пришли к выводу, что испытуемые с низкой самооценкой в большей степени изменяют свое мнение, чем испытуемые с высокой самооценкой. Это объясняли тем, что, менее уверенные в своем собственном мнении, такие люди больше склонны полагаться на мнения других, чтобы дать «правильный» ответ. Но более новые исследования показали, что проблема на самом деле гораздо сложнее. Так, Кокс и Бауер (Cox, Bauer, 1964) находят, что кривая зависимости между самооценкой и изменением мнения не является монотонной: самое значительное изменение мнения наблюдается у индивидов с умеренной самооценкой. Кроме того, согласно многим исследованиям, самооценка, по-видимому, взаимодействует с другими факторами, в частности с характеристиками сообщения и сложностью аргументации.

Плохо поставленная задача. Мы видим, что для каждого из этих факторов история в какой-то мере повторяется. То, что выглядело простым и убедительным в первых исследованиях, в дальнейшем уже таковым не казалось. Как считает Мак-гвайр (McGuire, 1968, 1969), данное положение вещей объясняется тем, что один и тот же фактор может действовать по-разному во время фазы приема сообщения и во время фазы согласия-подчинения. Так, женщины, которые вообще имеют лучшие речевые способности, чем мужчины, по-видимому, больше способны внимательно отнестись к сообщению и понять его. Следовательно, их легче убедить не только потому, что они «покорнее». Что касается *интеллекта*, то можно допустить, что более интеллектуальные и образованные испытуемые больше интересуются внешним миром и поэтому внимательнее относятся к сообщению, а в си-

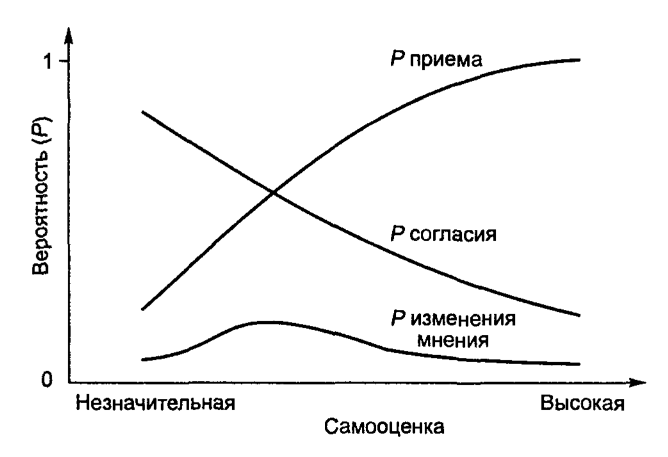


Рис. 3.3. Соотношение самооценки и этапа приема сообщения и согласия (по McGuire, 1968). Рисунок из книги «Личность и восприимчивость к социальному влиянию» (Borgatta, Lambert, 1968), использованный Макгвайром и опубликованный в книге Е. Ф. Боргетта и В. В. Ламберт «Справочник по теории личности и исследованиям», Чикаго (1968). Воспроизводится с разрешения Е. Ф. Боргетта

...ших способностей легче понимают его. Следовательно, отношения между ин...ллектуальностью и приемом сообщения с этой точки зрения положительно. ...поскольку у них есть лучшая база для обоснования своих убеждений, больше ...тических способностей, больше возможностей опровергнуть предлагаемые ...гументы, более высокая самооценка, а отсюда и большая терпимость к разно...гласиям, они менее склонны подчиняться мнению других людей. Соотношение ...жду интеллектуальностью и согласием здесь, стало быть, оказывается отрица...льным. Итак, в зависимости от того, придают ли характеристики источника, со...щения и ситуации большее значение восприятию сообщения или согласию с ...м. ум реципиента действительно, по-видимому, оказывает стимулирующее или ...епятствующее воздействие на изменение мнения. Вероятно, так же обстоит де...и с *самооценкой*: высокая самооценка, которая, впрочем, нередко коррелирует с ...утими индивидуальными свойствами, по-видимому, облегчает внимание и по...мание и тормозит согласие с сообщением. Когда сообщение простое и не созда...проблем с приемом, испытуемые, имеющие высокую самооценку, не поддаются ...о влиянию, не соглашаются с ним. Если же сообщение сложное, то оно имеет ...льше шансов на них повлиять, так как они его лучше понимают, чем те, кто оце...зают себя низко. Рассматривая обратное воздействие, которое большая часть ...дивидуальных особенностей оказывает на фазы приема сообщения и согласия ...ним, Макгвайр объясняет также, почему кривая зависимости обычно немоно...нна (рис. 3.3).

б. Временные состояния и диспозиции реципиента

...десь речь пойдет уже не о постоянных характеристиках реципиента, а о состоя...ии духа, в котором он получает сообщение. Это состояние можно индуцировать ...пирически либо с помощью предварительного эксперимента, либо воздействи...м на условия, в которых имеет место сообщение.

5 Зак 683

Прошлый (предшествующий) опыт реципиента. В области убеждающих сообщений, в том числе особенностей аргументации, мало таких работ, которые были бы посвящены непосредственно прошлому опыту участников исследований и особенно особенностям аргументации. Если судить по результатам экспериментов, посвященных изучению социального влияния, этот опыт, несомненно, играет большую роль (Montmollin, 1977). Однако есть немало работ более специфического характера, которые были сконцентрированы на индуцированном *сопротивлении* убеждающему сообщению.

Если *предупредить, уведомить реципиента*, что он получит сообщение, противоречащее его мнению, то его сопротивление сообщению возрастет. Это показано в исследовании, которое провели в 1961 г. Аллин и Фестингер (Allyn, Festinger, 1961)

Тема сообщений — возраст, в котором молодые люди могут получить права вождения машины. Для участия в эксперименте были отобраны две группы молодых людей. Одних предупредили, что они услышат точку зрения, противоречащую их мнению, и попросили обратить особое внимание на сообщение, так как затем они должны будут высказать свою точку зрения по этому вопросу. Другим участникам сообщили только, что будет говорить человек, на которого они должны обратить особое внимание, так как затем им надо будет высказать мнение о различных качествах его личности. Результаты показывают, что 20% первой группы и 43% второй группы ($P < 0{,}02$) изменили свое мнение в пользу сообщения, защищавшего точку зрения, в соответствии с которой возраст разрешения вождения машины должен быть увеличен.

Одна из возможных интерпретаций этого результата, впоследствии подтвержденного (Kiesler, Kisler, 1964), заключается в том, что предупреждение увеличивает мотивацию и способность к контраргументации. В течение последнего десятилетия многие авторы начали изучать проблемы контраргументации. Предупредив испытуемых, Игли (Eagly, 1974) открыто попросил их подготовить аргументы против мнения, которое им будет изложено: испытуемые, предупрежденные заранее, меньше поддались влиянию сообщения, чем испытуемые контрольной группы, которых ни о чем не просили. Петти и Кочоппо (Petty, Cociopро, 1977) предупреждают испытуемых только о том, что будут пытаться повлиять на их мнение с целью склонить его в пользу точки зрения, высказываемой в сообщении, содержание которого будет кратко изложено, и затем будет дано время на размышление прежде чем будет дано все сообщение целиком. По прошествии этого времени испытуемых попросили записать то, о чем они думали. Анализ содержания этих «когнитивных» ответов показывает, что испытуемые обдумывали свою собственную точку зрения по данной проблеме, но также и мнения других людей и что они искали аргументы в пользу своей точки зрения и против той позиции, которую им представили как точку зрения, высказываемую в сообщении. В данном случае сопротивление — это далеко не просто реактивное сопротивление реципиента, вызванное неприятной мыслью, что его будут пытаться в чем-то убедить. Сопротивление испытуемого проистекает из его мобилизации и из реальной предвосхищающей когнитивной деятельности.

Многие исследования (McGuire, Millman, 1965; Cooper, Jones, 1970) показывают, что некоторые испытуемые, получившие предупреждение, изменяют свою точку зрения незначительно или вовсе ее не изменяют *после* сообщения, потому что они уже изменили ее *до того*. Эти «предвосхищающие» трансформации мнения, по-видимому, объясняются самоуважением и потребностью в одобрении: вероят-

…пытуемые боятся потерять самоуважение, если поддадутся влиянию сооб…ия. Изменяя мнение до получения сообщения, они могут сказать себе, что …ше не рискуют подпасть под влияние и навлечь на себя социальное неодобре… связанное с отрицательным отношением к легковерию. Чалдини (Cialdini …, 1976) предлагает более сложную интерпретацию, ссылаясь на два фактора. …вый фактор — это естественная «эластичность» мнений и установок: люди не …да умеют хорошо выразить свои мысли. Когда их предупреждают, что их …кнут» с мнением, отличающимся от их собственного, они немного перемеща… по шкале в сторону этого мнения. Если сообщение оказывает умеренное дав…ие и/или высказанное в нем мнение оказывается в пределах допустимого для …ого индивида, то новая позиция сохраняется и после передачи сообщения. …сли давление сильное и/или сообщаемое мнение выходит за пределы допусти…о для данного испытуемого, то происходит возврат к исходной позиции. Вто… фактор связан с тем, что выражение мнений и установок определяется мно…твенной мотивацией, и в частности мотивами контролирования и даже мани…яции своего желаемого имиджа: по мнению Чалдини, испытуемый прибегнет …редвосхищаемому изменению в направлении мнения, которое, как ему говори… отличается от его позиции, чтобы показать, что у него широкий ум, при усло…, однако, что проблема для него не слишком важна, ибо если проблема важна … испытуемого, он скорее предвосхитит сообщение, еще более поляризуя свое …ние. Это позволит ему — после сообщения — вернуться к своей первоначальной …иции, проявив, с небольшими издержками, свою готовность к компромиссу.

«Иммунизировать» реципиента против убеждения. Макгвайр (McGuire, Pa…georgis, 1961) показывает, что можно применить к мнениям и установкам прин… противомикробной вакцинации: надо подвергнуть убеждения людей слабой …озе, чтобы сделать их способными к сопротивлению будущим сильным атакам.

С этой целью используются четыре «культурных трюизма» в области здоровья[1], т. е. убеждения, которые в данном обществе никогда не подвергаются сомнению или это случается очень редко. Эти убеждения также никогда не подвергаются контраргументации, что, по мнению названных выше авторов, делает их особенно уязвимыми при первом же оспаривании. Испытуемых подвергают одному из двух иммунизирующих воздействий: *поддерживающая* иммунизация (они читают — пассивный метод — или должны самостоятельно найти — активный метод — аргументы в пользу этих трюизмов) и *защитная* иммунизация (они читают или должны самостоятельно найти аргументы против трюизмов и составить их опровержение). Через два дня испытуемые получают сообщение, которое энергично выступает против их убеждений. Затем измеряют их согласие с трюизмами, и их ответы сравнивают с ответами контрольной группы (с которой не работали предварительно, но которая также получила противоречащее убеждениям сообщение) и с ответами референтной группы (с которой не проводилась «иммунизация» и которой сообщение тоже не передавалось). Результаты представлены в табл. 3.3.

В начале эксперимента трюизмы действительно считаются истиной: степень согласия референтной группы в среднем составляет 12,62 (из 15). Затем можно видеть, что испытуемые, не подвергшиеся иммунизации, плохо сопротивляются выступлению против их убеждений, поскольку степень их согласия после сообщения составляет

[1] Эти трюизмы — следующие: 1) необходимо каждый год делать рентгенограмму легких; 2) пенициллин оказывает хорошее действие; 3) психические болезни не заразны; 4) чистить зубы следует хотя бы один раз в день.

всего 6,64. Иммунизация с помощью *поддержки* неэффективна: результаты не отклоняются сколько-нибудь значительно от 6,4. Таким образом, испытуемые, которые получили или сами нашли аргументы в пользу своих убеждений, сопротивляются не лучше, чем те, которые не прошли предварительную иммунизацию. Только *защитная* иммунизация с помощью опровержения делает испытуемых более способными к сопротивлению, особенно это относится к «пассивным».

Таблица 3.3

Средняя убежденность в трюизмах после проведения «иммунизации» и после передачи сообщения, противоречащего этим трюизмам*

«Иммунизация»				Без «иммунизации»	
Противоречащее сообщение				Противоречащее сообщение	Без сообщения
читать**		записать***			
Поддержка	Опровержение	Поддержка	Опровержение	Контрольная группа	Референтная группа
7,47	11,51	7,94	9,19	6,64	12,62
7,63	11,13	6,53	9,46		

* Убежденность в трюизмах измеряется по шкале из 15 баллов; чем больше число, тем сильнее убежденность.

** Первая строка соответствует состоянию, называемому «пассивным», вторая — условиям, когда текст для чтения во время «иммунизации» подчеркнут.

*** Первая строка соответствует условиям, когда испытуемые имеют наброски для подготовки своих контраргументов; вторая строка — когда никаких предварительных набросков не дается.

Почему защитная иммунизация лучше? Потому ли испытуемые лучше сопротивляются «нападающему» сообщению, что они узнали ответы на аргументы сообщения, или потому что они *были подготовлены* к самостоятельному поиску контраргументов? Другой эксперимент, проведенный в 1962 г., позволяет увидеть, что иммунизация с помощью опровержения сохраняет эффективность и тогда, когда против убеждений испытуемых выдвигаются *другие* аргументы. Следовательно, это значит, что иммунизация с помощью опровержения увеличивает мотивацию испытуемых и их способность находить аргументы против убеждающего сообщения. Хотя в дальнейшем эти результаты в какой-то мере оспаривались, их теоретическое значение велико: они показывают, что даже сильное мнение, став привычным настолько, что уже забыты его основания, — мнение, которое больше не пересматривалось, в действительности оказывается уязвимым и нестойким и рискует быть легко поколебленным, если встречает уверенное и последовательное сопротивление. Не исключено, что подобный феномен может возникать в ситуациях, где меньшинство проявило себя как влиятельное (Moscovici, 1979)[1].

Состояния, продуцируемые ситуацией убеждения. Убеждающее сообщение имеет место в ситуации, когда некоторые ее характеристики могут способство-

---

[1] Макгвайр в 1969 г. предлагает другие методы для усиления сопротивления убеждению. Этим методам были посвящены отдельные разрозненные исследования.

...ь или препятствовать изменению мнения. *Обстановка* может быть благоприятной для изменения мнения: если сделать приятными отношения реципиента с непосредственным окружением, это впечатление может быть перенесено на сообщение. Это показано в одном эксперименте (Janis et al., 1965), во время которого экспериментатор угощает некоторых испытуемых, предлагая им поесть. *Социальный контекст* также может изменять эффект сообщения: этот эффект, по-видимому, слабее, когда испытуемый входит в группу (Petty, Caciopро, 1981). Это, возможно, объясняется распределением ответственности в отношении принятия на себя задачи и обработки информации при «когнитивном усилии», особенно если сообщение сложное. Другое объяснение эффекта условий и социального контекста — это меньшая сконцентрированность, своего рода рассеянность реципиента, который в этом случае меньше остерегается, меньше размышляет и меньше думает над контраргументами. Согласно этой точке зрения, реципиент менее обдуманно соглашается с выводом сообщения. На эффекте рассеянности были сконцентрированы несколько исследований, проведенных вслед за экспериментом Фестингера и Маккоби (Festinger, Maccoby, 1964).

Испытуемые были выбраны из числа членов одного студенческого братства — следовательно, они были за такие общины. Им дали прослушать речь против общин, которая прозвучала со звуковой дорожки фильма. Одной экспериментальной группе были показаны кадры из фильма, направленного против общин. Другой — показали сцены из музыкальной комедии. Были получены следующие результаты: контрольная группа студентов, не слушавших сообщения, и студенты, которых ничто не отвлекало от прослушивания речи, высказались за студенческие братства. Средние величины измерения их мнений составили соответственно 22,8 и 24,16 (из 31). У студентов, внимание которых отвлекли (просмотр сцен из музыкальной комедии), после сообщения выявилась тенденция к меньшему признанию пользы общин, они несколько меньше за. Средняя величина 23,5. Различие с 24,6 значимо только при 0,06.

Этот результат был потом подтвержден многими экспериментами. Но в некоторых случаях выявился обратный эффект (например, Haaland, Venkatesan, 1968). Следовательно, эффект рассеянности (отвлеченности внимания) следует уточнить. Этот эффект способствует изменению, если он мешает реципиенту контраргументировать, но отвлечение внимания становится неблагоприятным фактором, если мешает реципиентам сосредоточить внимание на сообщении. Когда сообщение настолько простое, что не создает проблемы понимания, то рассеянность препятствует контраргументации и способствует согласию. Но если сообщение сложное, то отвлечение внимания мешает понять сообщение и тормозит или останавливает процесс изменения мнения. Все же отвлечение внимания может заставить реципиента сделать *усилие*, чтобы понять передаваемое сообщение. Тогда увеличиваются шансы, что он будет убежден (Zimbardo et al., 1970). Вместе с Остерхаузом и Броком (Osterhouse, Brock, 1970) можно кратко сформулировать условия, необходимые для того, чтобы отвлечение внимания усилило воздействие сообщения, вызывающего диссонанс: проблема должна в достаточной мере интересовать испытуемого, чтобы у него возникла мотивация для контраргументирования; отвлечение внимания должно препятствовать контраргументации; оно не должна создавать помехи ни приему сообщения, ни его запоминанию.

Когнитивная деятельность реципиента во время сообщения и после него. По мнению Петти и коллег (Petty et al., 1976), реципиент не пассивен во время приема

сообщения. Напротив, сообщение становится поводом для интенсивной умственной работы, особенно если в нем выражено мнение, противоположное мнению реципиента, и если последний твердо стоит на своей позиции относительно проблемы, которая для него важна. Недавние исследования непосредственно выявили «когнитивные реакции» реципиента во время передачи сообщения (Cialdini et al., 1981); другие показали, что факторы «источник», «сообщение», «человек» влияют на изменение через изменение когнитивных реакций: испытуемые выдвигают меньше контраргументов, когда источник — эксперт и ему можно доверять. Сильное расхождение во мнениях вызывает больше контраргументов; тревога реципиента, возможно, уменьшает его способность к выработке контраргументов, хотя умный, образованный и хорошо информированный реципиент, особенно если проблема его затрагивает, все же склонен формулировать противоположные аргументы. Тем не менее нельзя с уверенностью утверждать, как, похоже, думают некоторые авторы, что контраргументация сама по себе служит достаточным условием для того, чтобы реципиент отверг сообщение. К тому же еще необходимо, чтобы контраргументы реципиента адекватно опровергали аргументы источника. Эта гипотеза кажется убедительной, если рассмотреть исследования Джейниса и Кинга (Janis, King, 1954), а также Макгвайра и Папагеоргиса (Mc Guire, Papageorgis, 1961)[1], которые сравнивают «пассивных» реципиентов, читающих контраргументы, подготовленные экспериментатором, и «активных» — тех, кто придумывает контраргументы самостоятельно. Результаты первых лучше, чем результаты вторых, которые, однако, ведут более интенсивную умственную работу. Но то, что они нашли самостоятельно, было, несомненно, менее валидно или менее сильно, чем то, что получили остальные.

Все же есть и другие исследования, демонстрирующие, что испытуемый, которого просят защищать мысль, ему не принадлежащую, нередко сам себя убеждает лучше, чем тот испытуемый, которому передали сообщение такой же направленности. Чтобы отнести эти исследования к какой-либо категории, используется термин «ролевая игра» (*role-playing*). В исследовании, где проверялось качество аргументов, Кинг и Джейнис (King, Janis, 1956) показали, что «активные» реципиенты, сами подбирающие аргументацию, более явно изменяют мнение в том направлении, которое они защищали, тогда как «пассивные» реципиенты, слушающие эту импровизацию, либо незначительно изменяют свое мнение, либо вовсе не изменяют его. Можно также сделать ролевую игру более эмоциональной: вместо защиты какой-либо позиции испытуемый должен поставить себя на место другого человека и воспроизводить то, что думал бы этот человек, столкнувшись с событием неприятным или трагическим. Эту процедуру можно эффективно использовать, когда тот аттитюд, который надо изменить, включает сильную эмоциональную составляющую (например, расовые предрассудки; Culbertson, 1957) или эмоциональные последствия (например, опасность болезни или несчастного случая Janis, Mann, 1965).

Чтобы убедить испытуемых курить меньше, Джейнис и Манн просят их сыграть роль человека, который узнает от врача (эту роль играет экспериментатор), что у него рак легких. Ролевая игра продолжается 30 минут и включает несколько сцен. Изображается трагическое усиление болезни за период с первого посещения врача для традицион-

[1] См. табл. 3.3.

...ой ежегодной консультации до заключительной сцены, когда врач формулирует диагноз и договаривается с пациентом о подробностях госпитализации в отделение пульмонологической хирургии. Между сценами с врачом испытуемый должен произносить монологи, выражая свои впечатления и чувства. Другие испытуемые, «пассивные», слушают магнитофонную запись этой ролевой игры. Затем у всех спрашивают мнение об опасности курения и о том, сколько сигарет они выкуривают в день. Всех испытуемых опрашивают несколько раз в течение 18 месяцев после данного эксперимента (Mann, Janis, 1968). Результаты представлены на рис. 3.4.

Мы видим, что обе группы сокращают свое потребление сигарет, но особенно это заметно у тех, кто играл роль. Различие сохраняется и по прошествии 18 месяцев. «Активные» испытуемые уверены в опасности табакокурения.

Теоретическая интерпретация самоубеждения. Первая интерпретация (King, ...s, 1956; Janis, Gilmore, 1965; Janis, 1967) — это одновременно теория побуждения и обработки информации. Ролевая игра — это *задание*, которое испытуемого ...сят выполнить: если у него есть мотивация для выполнения этого задания, он ...лает усилие, чтобы обосновать мнение, противоположное его собственному, будет искать аргументы в пользу той точки зрения, которую он должен защищать. При этом он будет устранять, замалчивать основания, которые у него были ... противоположного мнения, или вообще о них забудет. Выраженность основа... для точки зрения, противоположной той, которую он имел до сих пор, становится сильнее под воздействием «смещения[1] рассмотрения» на этапе внимания и ...оминания оснований за и против. Недавние исследования (Cunningham, Col...s, 1977; O'Neil, Levings, 1979) подтверждают убедительность данной гипотезы. ... этим углом зрения мотивация индивида — условие первостепенной важно-

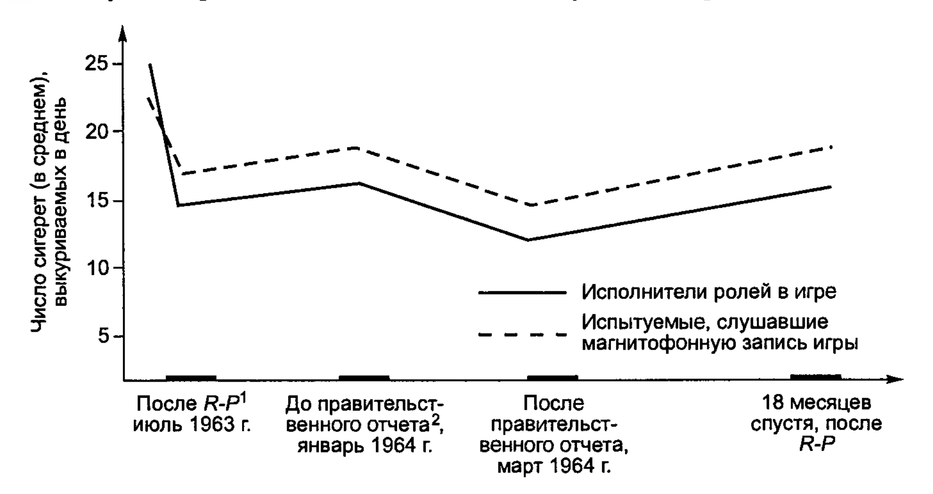


Рис. 3.4. Долгосрочное воздействие эмоциональной ролевой игры (адаптация рисунка, который привели Mann и Janis в своей статье, помещенной в журнале *Journal of Personality and Social Psychology*, 1968, 8, 339–342). Воспроизводится с разрешения авторов

Примечания. * R-P – сокращение, составленное из начальных букв слов, образующих английский термин *role-playing* – ролевая игра.

** Комиссия Сената США по здравоохранению объявила и опубликовала важный отчет о влиянии табакокурения на здоровье.

[1] Перевод английского термина *biaised scanning*; французский термин — *biais d'examen*.

сти для успеха ролевой игры. Чем больше испытуемый склонен выполнить задание, тем больше он включается в поиск аргументов, противоречащих его первоначальной позиции, и тем больше его рассмотрение аргументов смещается, а также больше шансов, что он изменит свою установку (аттитюд). Это экспериментально доказывают Элмс и Джейнис (Elms, Janis, 1965). Теория *когнитивного диссонанса* (Festinger, 1957) предлагает другую интерпретацию. Она постулирует индивидуальную потребность в последовательности, логической связи между поведением и мнением. Тот факт, что испытуемый защищал мнение, противоположное его собственному, или действовал в направлении, противоположном тому, что он думает, порождает у него когнитивный конфликт, который он будет стремиться разрешить, поскольку этот диссонанс ему неприятен. Испытуемый не может ни отрицать, ни изменить свою «защитительную речь» или свои действия, так как они реально имели место. Если испытуемый находит в ситуации достаточное оправдание своей речи или своего поступка — например, его побудило сделать это обещание крупного вознаграждения, — конфликт смягчается и диссонанс становится терпимым. Но если испытуемый не находит вовсе или находит недостаточное оправдание тому, что он сделал — ему пообещали незначительное вознаграждение, например, — то ему не остается ничего другого, как изменить свое мнение или свою установку, чтобы устранить диссонанс. Заявляя в конце концов, что он лично меньше возражает против того мнения, которое высказал в своей речи или проявил в своем поступке, он восстанавливает согласие, соответствие между своим поведением и тем, что он думал. Можно видеть, что в отношении эффекта обещанного вознаграждения эта гипотеза утверждает обратное тому, что содержалось в теории, изложенной выше. Она предсказывает, что чем *более* сильно побуждение, тем в *меньшей* степени испытуемый склонен к изменению установки. Это подтверждают Фестингер и Карлсмит (Festinger, Karlsmith, 1959) в своем знаменитом эксперименте. Этот результат подтвержден, между прочим, и Коэном (Brehm, Cohen, 1962).

В эксперименте Фестингера и Карлсмита испытуемого, который только что выполнил скучное задание, просят помочь экспериментатору во время продолжения эксперимента и представить «другому испытуемому» это задание в положительном свете. За это ему обещают крупное вознаграждение (20 долларов) или незначительное вознаграждение (1 доллар). Как только он заканчивает свое «посредничество», его спрашивают, насколько интересно было ему задание. Результаты показывают, что испытуемые в варианте «Незначительное вознаграждение» менее отрицательно относятся к заданию, чем испытуемые контрольной группы[1]. Иначе ведут себя участники эксперимента «Крупное вознаграждение». А. Коэн попросил студентов написать речь в защиту целесообразности вмешательства полиции после демонстрации в студенческом городке. Им обещают вознаграждение в 10 долларов, 5 долларов, 1 доллар или 0,5 доллара. После этого испытуемые сказали, что лично они в меньшей степени выступают против действий полиции, в порядке, обратном величине вознаграждения (см. табл. 3.4).

Результаты, полученные Фестингером и Карлсмитом в том, что они называют вынужденным подчинением, спровоцировали горячую полемику, продолжавшуюся более 15 лет, и вызвали очень большое число исследований, критических высказываний и конкурирующих теорий. Здесь мы можем описать их лишь в общих

[1] Но только в одном вопросе из четырех. По-видимому, имеет значение форма вопроса (Carlsmith et al., 1966).

Таблица 3.4

Влияние вознаграждения на изменение мнения в ситуации вынужденного подчинения

	Вознаграждение в долларах					Контрольная (референтная) группа
	0,5	1	5	10	20	
Фестингер и Карлсмит*		+1,35			−0,5	−0,45
Коэн**	4,54	3,47	3,08	2,32		2,70

* Вопрос касается интереса задания (от −5 до +5). Вариант с 1 долларом значимо отличается от варианта с 20 долларами (0,03) и от контрольной группы (0,02).

** Шкала имеет 31 балл: чем больше число, тем более благоприятно настроены испытуемые к вмешательству полиции. Нет значимого различия между вариантом с 10 долларами и вариантом с 5 долларами, а также контрольной (референтной) группой. Варианты с 1 долларом и с 0,5 доллара значимо отличаются от контрольной (референтной) группы (0,10 и 0,01), от вариантов с 10 и 5 долларами и между собой (0,01).

...тах (ср. Zajonc, 1968; Poitou, 1974). Некоторые авторы выдвигают обвинение в ...щении под *воздействием процедуры*. Так, по мнению Розенберга (Rosenberg, ...65), если крупное вознаграждение не оказывает влияния на испытуемых, то это ...ому, что оно одновременно вызывает подозрение в отношении намерений экс...риментатора и опасение заслужить его неодобрение. Но Нюттэн (Nuttin, 1976) ...рии прекрасных экспериментов, где таких смещений нет, получил результаты, ...ладающие с результатами первого исследования. Однако он отвергает интер...етацию в терминах недостаточного обоснования и даже в терминах когнитив...го диссонанса, доказывая, что неприятное или неожиданное событие оказывает ...действие, сравнимое, а часто даже более сильное, чем незначительное возна...ждение. Следовательно, именно потому, что испытуемый смущен, взволнован, ...следние реакции на проблему (речь) доминируют и оказывают влияние на те ...акции, которые следуют сразу за ними (ответ на заключительный вопрос о мне...ии). Бем (Bem, 1967) также выступает против понятия когнитивного диссонан... предлагая интерпретацию в терминах самовосприятия (*auto-perception*): испы...емый делает то же самое, что внешний наблюдатель, когда он должен судить ...внутренней реальности, — он опирается на публичное манифестируемое пове...ние и на внешние обстоятельства, чтобы сделать вывод о своей установке по от...шению к проблеме. Следовательно, он интерпретирует свое поведение исходя ... вознаграждения, когда оно велико, но он выводит свою установку из своего по...дения, когда вознаграждение незначительно. Если сегодня полемика пошла на ...быль, то это потому, что иногда исследователи стремятся — за пределами форму...ровок общих теорий — уточнить *условия*, в которых можно наблюдать *прямое* ...отношение между величиной вознаграждения и величиной изменения и *обрат...е* соотношение, когда испытуемый вынужден защищать точку зрения, противо...ложную его собственной. Первое условие связано со *свободой выбора* испыту...мого: согласиться или отказаться защищать позицию, противоположную его ...бственной. Линдер и коллеги (Linder et al., 1967) наблюдают обратное соотно-

шение, если испытуемый имеет выбор, и прямое соотношение, если выбора нет. Другим условием является *степень личной причастности* испытуемого (Brehm, Cohen, 1962) и особенно публичный характер его обязательства (Carlsmith et al., 1966). Только в том случае, если испытуемый знает, что слушатели смогут его идентифицировать, наблюдается классический результат ситуации вынужденного подчинения. Однако Нюттен (Nuttin, 1976) не подтвердил этот эффект. Идея личной ответственности позднее была расширена до идеи *социальной ответственности*: Верхэг (Verhaeghe, 1976) показывает, например, что изменение установки в сторону речи, направленной против данного аттитюда, в случае малого вознаграждения происходит, только если испытуемый знает, что последствия его защитной речи будут негативными для тех, к кому она обращена. Важность реально предвидимых последствий или таких, которые можно предполагать, выявили Хеслин и Амо (Heslin, Amo, 1972) — независимо от какого-либо побуждения извне с помощью денежного вознаграждения.

Испытуемые — студенты, записавшиеся на курс выразительности речи в местном университете. Известно (так как их опрашивали двумя неделями раньше), что они считают марихуану опасной (R_1).

У каждого испытуемого лично спрашивали, согласен ли он перед телекамерой произнести импровизированный доклад в защиту этого наркотика. При этом подчеркивали, что речь будет записана на магнитофонную пленку и представлена учащимся начальной школы в рамках исследования возраста, в котором дети наиболее внушаемы. Следовательно, испытуемый предупрежден о возможных последствиях его поступка если он соглашается высказаться против собственного мнения, то он делает это вполне сознательно. У испытуемого, давшего свое согласие, снова спрашивают его мнение (R_2), затем его ставят перед телекамерой, и он в течение семи минут выступает в защиту марихуаны. В конце передачи ему задают ряд вопросов, один из которых касается марихуаны (R_3). Затем входит ассистент и хвалит доклад («Это хорошая речь, которая, конечно, окажет влияние на детей») или же осуждает его («Это плохой доклад, который не окажет никакого воздействия на детей»). Следовательно, испытуемый знает

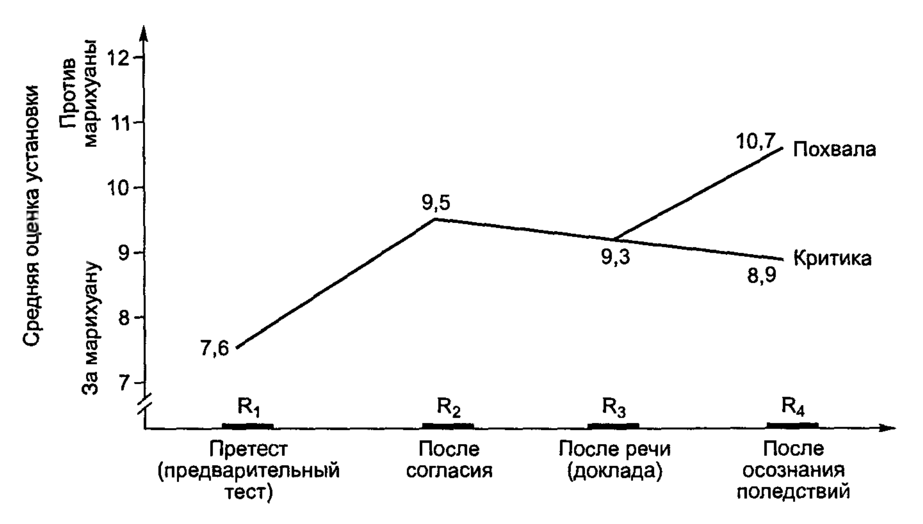


Рис. 3.5. Изменение установки (аттитюда) в различные моменты ситуации вынужденного подчинения (Рисунок из статьи, которую опубликовали Heslin и Amo в журнале *Journal of Personality and Social Psychology*, 1972, 23, 234–242). Воспроизводится с разрешения авторов

…о его речь будет иметь вредные последствия или не будет вообще иметь никаких по…едствий. Дается заключительный вопросник (R_4). Мнения испытуемых на различ…ых этапах эксперимента представлены на рис. 3.5.

Мы видим, что испытуемые в меньшей степени настроены против марихуаны после …ого, как они согласились выступить в ее защиту (R_2). Речь сама по себе не вызывает из…енения мнений (R_3). Но эффект осознания последствий, который, вероятно, уже дей…ствует в момент согласия, становится особенно четко выраженным, когда кажется, что …ечь (доклад) будет иметь реальный эффект (R_4).

…егодня можно констатировать некоторое усиление полемики (Cialdini et al., …) из-за появления новой теории (Tedeschi et al., 1971; Schlenker, 1980), соглас…которой эффекты ситуаций вынужденного подчинения вызываются процесса…*управления и поддержания своего имиджа.* Личная потребность — это не стрем…ие *быть* последовательным, а желание *казаться* последовательным в глазах …их людей, и особенно в глазах экспериментатора. Эта мысль должна была бы …удить экспериментаторов стараться избегать искажений, которые может ин…ировать в ответах испытуемых данная тенденция. Так, в настоящее время счи…тся, что самоубеждение, порождаемое диссонансом между тем, что было сказа…или сделано, и тем, что испытуемый думал раньше, до эксперимента, имеет …то лишь при особых обстоятельствах, а именно: 1) поступок или речь явля…ся следствием добровольного согласия; 2) поступок или речь затрагивают соб…енный имидж, а также имидж, который данный испытуемый имеет в глазах …гих людей; другими словами, поступок или речь противоречат какой-то мо…ьной ценности, которую признают и данный индивид, и другие люди; 3) инди…ду трудно минимизировать или уклониться от последствий, которые имеет его …тупок или речь для других людей.

в. Особенности реципиента на этапах изменения мнения

…дивидуальные характеристики влияют на изменение мнения после сообщения …взаимодействии с факторами источника, сообщения и канала. Более того, каж…ый индивидуальный фактор взаимодействует с остальными индивидуальными …акторами. Эффект временных диспозиций, порождаемых ситуацией в прошлом …и в настоящем, также зависит от других факторов. Примеров этого приводи…сь много. Проводимые в настоящее время исследования когнитивных реакций …ципиента во время восприятия сообщения и изучение условий возникновения …гнитивного диссонанса, несомненно, обогатят картину совместного проявления …фектов. С другой стороны, легко представить себе, как устойчивые характери…тики личности влияют на изменение мнения, поскольку они увеличивают или …еньшают вероятность того, что реципиент обратит внимание на сообщение, …ймет его и будет восприимчив к природе аргументов и изменит или не изменит …ой аттитюд. Но теперь уже невозможно рассматривать изолированно один ка…кой-либо фактор, как невозможно отделить воздействие, которое данный фактор …зывает на этапе приема сообщения, от его воздействия на этапе согласия, часто …отивоположно направленного, как это показывает Макгвайр. Точно так же об…оит дело и с временными диспозициями, которые имеет реципиент в момент …иема сообщения, как об этом свидетельствуют работы, посвященные рассеян…сти (отвлечению внимания).

Следует, однако, особо упомянуть когнитивную деятельность индивида. Когда …пытуемый предупрежден или «иммунизирован» заранее, когнитивная деятель-

ность имеет *предвосхищающий* характер. Она способствует вниманию, пониманию и оценке предстоящего сообщения, поскольку подготавливает реципиента к контраргументации. Когда сообщение приходит без предварительной работы с испытуемым, когнитивная деятельность имеет *последовательный* характер, осуществляется *после* приема сообщения и, следовательно, обусловлена вниманием и пониманием сообщения. В ролевой игре фаза приема сообщения в каком-то смысле подвергается короткому замыканию, поскольку когнитивная деятельность протекает одновременно с созданием реципиентом его собственного сообщения, которое поэтому меньше подвергается влиянию факторов, вносящих — в других обстоятельствах — изменения во внимание и понимание. Выработку испытуемым аргументов в пользу тезиса, который не соответствует его мнению, следует непосредственно связать с оценкой упомянутой в сообщении точки зрения, от чего зависит согласие с этой точкой зрения. Но в интеллектуальной ролевой игре (Janis, Mann) речь идет об оценке валидности аргументов, тогда как в эмоциональной ролевой игре речь идет о другом способе оценки (Janis, King), поскольку через эмоцию, сыгранную и прочувствованную испытуемым, он сознает отрицательные последствия своей установки или привычки в прошлом или же в ситуациях вынужденного подчинения (Festinger), когда испытуемый оценивает неприятные последствия своего несогласия с самим собой.

Д. Изменение установки — это реальность или иллюзия?

Несколько парадоксально звучит — в то время, когда имеется так много экспериментальных результатов — утверждение, что установки, возможно, не изменяются! Но парадоксально также утверждать, что при некоторых условиях участники эксперимента легко изменяют свои установки, тогда как установки определяются как постоянные, устойчивые взгляды на окружающий мир и как основополагающие и характерные черты индивида. С другой стороны, если коллективная история политических режимов, религий, менталитетов действительно свидетельствует, что мнения, убеждения, верования изменяются, она показывает также, что эти изменения, чтобы их можно было наблюдать, требуют довольно больших временны́х масштабов. Если история индивида и включает изменения, то весьма редко, однако, речь идет о резком и значительном преображении. Как же происходят в реальной действительности изменения, полученные за короткий промежуток времени, в течение которого длится ситуация эксперимента, и какова предсказательная ценность наблюдаемых результатов?

Изменения в лаборатории и изменения в естественных условиях. В свое время Ховланд (Hovland, 1959) уже подчеркивал различие между результатами, полученными в лаборатории, где задача убедить испытуемых изменить свое мнение кажется легкой, и результатами, наблюдаемыми в естественных условиях[1]. Изменения, наблюдаемые в лаборатории, можно было бы связать с условиями методики проведения экспериментов, которые невозможно перенести в естественную обстановку. Они нетипичны для естественных условий: проблемы, предлагаемые

[1] Это, впрочем, подтверждается исследованиями, посвященными проблеме эффективности массовой коммуникации.

лаборатории, мало затрагивают испытуемых; испытуемые понимают «невысказанные просьбы» экспериментатора; желание убедить можно скрыть; кроме того, для экспериментов характерно однонаправленное общение и одностороннее сообщение; краткое время общения; немедленное и тонкое измерение окончательного мнения... Все эти аргументы на самом деле можно опровергнуть, полностью или частично. Тем не менее правда и то, что ситуация в лаборатории определяет время, место, социальный контекст и обстоятельства, которые одновременно и извлечены из реальной жизни, и *абстрагированы от нее*: это одновременно и уподобление жизненной ситуации, и упрощение того, что происходит в жизни. Для испытуемого лабораторная ситуация выделена из обычной жизни и поэтому делает рельефными элементы общения — проблемы, источник, сообщение, — фокусирующие на себе внимание, тогда как в повседневной жизни они тонут в потоке разнородного общения, с которым конкурируют другие элементы ситуации, связанные с более непосредственными потребностями и интересами индивида. Можно было бы также показать, что выделенная из обычной жизни экспериментальная ситуация побуждает испытуемого прилагать более интенсивные усилия для понимания сообщения и оценивать его, следствием чего становится согласие или отвержение изложенного в сообщении мнения. Следовательно, нет противоречия между тем фактом, что в лаборатории удается убедить испытуемых изменить мнение, а в естественных условиях этого достигнуть трудно. Эксперименты демонстрируют лишь то, в каких условиях происходит изменение мнения. Они показывают также вероятность того, что когда в реальной жизни люди изменяют свое мнение, факторы, ведущие к изменению, — те же самые.

Уровни изменения. Устойчивы ли изменения мнения под воздействием убеждающего сообщения? Сохранится ли в дальнейшем новая позиция, принятая реципиентом по отношению к обсуждаемой проблеме? Хотя в некоторых исследованиях проверялось, что остается в памяти испытуемых по прошествии недель, месяцев после эксперимента, эти работы пока еще слишком малочисленны, чтобы их выводы, положительные или отрицательные, можно было рассматривать как общезначимые и утверждать, что наблюдаемые изменения свидетельствуют о чем-то, кроме естественной гибкости установок и мнений. Более того, в большинстве исследований для того, чтобы узнать мнение испытуемых до и после сообщения, используется один вопрос. Именно устным, словесным ответом испытуемый выражает то, что он думает, чему верит и что чувствует. Является ли изменение в вербальном выражении достаточным доказательством изменения установки? Очевидно, что нет, если известно, что выражение установок изменяется спонтанно и может быть мотивировано желанием доставить удовольствие экспериментатору или не показаться легковерным и проявить широту взглядов. Вот почему исследователи иногда стремились выйти за пределы простого вербального выражения установки. Так, в исследованиях Левенталя по апеллированию к страху эффект сообщения о вреде табакокурения проверялся на нескольких уровнях: на уровне *мнения* относительно связи курения сигарет и рака легких; на уровне *намерения действовать* (намерение курить меньше сигарет) и уровне *поступков* (предполагаемое сокращение числа выкуриваемых сигарет). К этим словесным ответам, последний из которых отделен от эксперимента определенным промежутком времени, добавляется невербальный ответ: наблюдают, сколько испытуемых сделали рентгенографию легких. Левенталь делает вывод, что пугающее

сообщение оказывает сильное влияние на мнение, несколько меньшее влияние — на намерения действовать и еще меньшее влияние или вообще никакого влияния не оказывает на реальное поведение. Можно ли сказать, что реципиенты действительно изменили установку? Изменение убеждений, может быть, оказалось слишком слабым, чтобы отразиться на поведении? Или, может быть, изменение затронуло только одну из составляющих аттитюда — мнение, но не коснулось перехода к поступку?

Аттитюд и поведение. В течение долгого времени считалось, что существует прямая зависимость между аттитюдом и поведением. Эта мысль обосновывает и объясняет необычайные старания и усилия, прилагаемые к исследованиям, посвященным установкам и их изменениям: здесь и методические работы, и описательные анкеты, и эксперименты. Авторы исходили из убеждения, что установки определяют поведение: если мы хотим изменить поведение, необходимо изменить аттитюд. Но около 1970 г. рухнуло все, в чем были уверены исследователи. Непосредственной причиной этого стал опубликованный в 1969 г. Викером (Wicker) обзор научных работ, где был сделан следующий вывод: «Взятые в своей совокупности, эти исследования наводят на мысль, что гораздо более вероятно, что установки вообще не связаны или связаны очень слабо с наблюдаемым поведением, чем наоборот...» Лишь весьма редко удается предсказать поведение человека на основе его установок. Если аттитюды не влияют на поведение, если они не позволяют предсказывать поведение, то какой смысл имеют опросы и исследования изменения мнения? Какая польза от самого понятия «аттитюд»? Многие социальные психологи тогда сочли, что от этого понятия следует отказаться, но другие стали искать ответы на вопрос о том, что стало с *проблемой* связи «аттитюд—поведение»: с 1970 г. и до настоящего времени выполнено значительное число работ на эту тему.

Первой реакцией стала попытка снизить значимость вывода Викера и найти среди старых исследований случаи, когда аттитюд и поведение связаны друг с другом, а также были предприняты новые исследования. Действительно, существуют случаи, когда аттитюд предсказывает поведение. Это позволяет уточнить вывод: если неверно, что аттитюд всегда предсказывает поведение, неверно также и то, что он никогда не предсказывает его. Второй тип реакции заключался в поисках *способов измерения*, которые сохраняли бы строгое соответствие между уровнем специфичности (или общего характера) того, к чему относится вопрос (аттитюд), и уровнем того, что является предметом наблюдения (поведения) (Fishbein, Ajzen, 1974; Ajzen, Fishbein, 1975). Этот принцип основан на представлении, что поведение по отношению к отдельному объекту или отдельному человеку определяется *многими факторами* — установкой индивида по отношению к классу, к которому принадлежит объект или человек, *а также* характеристиками локальной ситуации и характеристиками отдельного объекта или человека. Следовательно, нет оснований рассчитывать на получение явных корреляций между измерением общей установки и частным случаем поведения. Вот почему чем больше измерение аттитюда будет специфично, характерно для ограниченного объекта, тем больше будет возможность предсказать поведение.

Вайгель и его коллеги (Weigel et al., 1974) проверяют эту гипотезу в эксперименте, включающем две группы испытуемых. У одних спрашивают об их установке по отношению к проблемам охраны окружающей среды (общая установка), а у других — об их

установке по отношению к одной местной группе, деятельность которой посвящена охране природы (специфическая установка). Через некоторое время устраивают так, чтобы испытуемые смогли записаться добровольцами для участия в акции, организованной группой, о которой шла речь. Корреляция между поведением и установками составила 0,06 в первой группе и 0,68 — во второй.

Общая установка соответствует определенному поведенческому классу. Прогностическая сила общей установки увеличится, если рассматривать поведение на уровне, соответствующем общей установке, подвергнув наблюдению не один, а несколько поведенческих актов по отношению к одному и тому же социальному объекту (измерение поведения исходя из многих критериев).

Эту гипотезу проверили Вайцель и Ньюмен (Weizel, Newman, 1976): они сначала измерили установку испытуемых по отношению к качеству окружающей среды (общая установка); через некоторое время испытуемых попросили подписать петицию против строительства атомной электростанции, петицию в пользу борьбы с загрязнением окружающей среды, призыв к сбору пустых упаковок, петицию с просьбой разрешить участие в сборе и переработке пустых упаковок. Результаты показывают, что между общей установкой и каждой акцией в отдельности почти нет корреляции, но если включить ответы на четыре просьбы в единый показатель, который отражал бы общую тенденцию частных случаев поведения, то выявляется очень сильная корреляция между общей установкой и тенденцией к действию.

Третий тип реакции на проблему заключался в исследовании условий, при которых аттитюд предсказывает поведение, т. е. в выявлении условий, увеличивающих или уменьшающих силу связи между установкой и поведением. Это изучение далеко не завершено, но некоторые результаты показывают, что такая перспектива представляет интерес для теории аттитюдов. Первая констатация касается *промежутка времени*, разделяющего измерение аттитюда и наблюдение за поведением (Davidson, Jaccard, 1979). Связь между общей установкой и каждой акцией, в частности, зависит также от *уверенности*, с которой индивид принимает определенную точку зрения. Удалось доказать, в частности, что аттитюды и мнения, являющиеся результатом личного контакта с данным социальным объектом, лучше предсказывают поведение, чем в случае, когда они приобретены косвенным путем, — путем наблюдения или убеждения (Fazio, Zanna, 1981). По-видимому, «объективное» осознание[1] самих себя — явление того же порядка (Duval, Wicklund, 1972). Имеются также значительные *интериндивидуальные* различия в последовательности связи установки и поведения.

Наконец, вместо того чтобы накапливать эмпирически добытые факты, касающиеся факторов, которые влияют на связь «установка—поведение», что характеризует уже описанный выше подход, некоторые авторы сформулировали *теоретические модели* соотношения, позволяющие предсказывать поведение. Самая старая, самая логически последовательная и самая плодотворная по числу исследований, вариантов и борьбы мнений, которые она породила, — это «теория разумного действия» Фишбейна и Айзена (Fishbein, Ajzen, 1980). Согласно этой модели, лучше всего предсказывает поведение *намерение действовать*, которое зависит одновременно от *установки* человека по отношению к действию и *личной нормы*, касающейся этого действия. Аттитюд — функция ценности (субъектив-

[1] Под объективным понимают сознание, вытекающее из наблюдения за собой в зеркале во время выполнения задания или, как здесь, во время измерения аттитюда.

ной) ожидаемого от действия результата, помноженная на вероятность (субъективную) того, что этот результат будет иметь место[1].

Личная норма является функцией социальной нормы (как, по мнению окружения, правильно поступать) с учетом мотивации индивида следовать социальной норме. Модель можно операционализировать. Каждое понятие можно сопоставить с наблюдаемым явлением. В ряде исследований показано, что намерение поведения сильно коррелирует с поведением и что намерение находится одновременно во взаимодействии с установкой и личной нормой. Модель была с успехом использована для предсказания поведения во многих областях: планирование семьи (контроль над рождаемостью), потребление алкоголя, голосование по вопросу о строительстве атомных электростанций и т. д. (cf. Cialdini et al., 1981). Борьба мнений, которую вызвало применение описанной модели, касается в первую очередь понятия личной нормы, уравнения, которое ей соответствует, и ее измерения. Конкурирующая модель — та, которую предложил Триандис (Triandis, 1977, 1980). Она постулирует, что будущее поведение предсказывается одновременно *намерением*, основанным на аттитюде и норме, и *привычкой* (поведение в прошлом) с учетом состояния напряженности, в котором находится человек (состояние, увеличивающее вероятность осуществления поведения), а также внешними условиями, которые могут способствовать или препятствовать переходу к действию. Чем больше человек был вовлечен в определенный тип поведения в прошлом, тем сильнее действует привычка и тем меньше влияние намерения при определении будущего поведения. Эта модель также была подвергнута валидизации (Landis et al., 1978). В нескольких недавних исследованиях была сделана попытка сравнить способность обеих моделей предсказывать поведение; вопрос остается открытым. Таким образом, в настоящее время происходит подлинное обновление представлений, касающихся связи между аттитюдом и поведением, а также заметен рост числа исследований. Можно, однако, задаться вопросом, способны ли такие модели выйти за пределы *специфических* установок поведения.

E. Вместо заключения

Подведение итогов экспериментального изучения изменения установок всегда имеет предварительный характер, поскольку в этой сфере исследования ведутся очень активно, с возможными перерывами и обновлением подходов и теорий. Подобные примеры мы могли наблюдать в прошлом.

а. Факторы изменения установок

В области изменения установок после убеждающего сообщения изучение факторов очень продвинулось вперед: было экспериментально доказано, что изменение зависит от характеристик источника, сообщения и реципиента[2]. Следовательно, речь идет о сложном феномене, определяемом *многими факторами*. Более того, эффект каждого фактора редко бывает простым, как о том свидетельствует существование немонотонных кривых и многочисленных взаимодействий. Хотя неко-

[1] Учитывая члены уравнения и форму их отношения, аттитюд соответствует здесь математическому ожиданию моделей решения.

[2] Выявление эффектов, свойственных проблеме или предмету аттитюда, можно, однако, считать недостаточным из-за несистематичности.

е факторы кажутся более важными в том смысле, что их собственный эф- независим и что они сами влияют на эффект других факторов, в настоящее я невозможно построить иерархию факторов по их важности для определения енения установок. Многофакторные исследования еще недостаточно много- енны. Существуют пределы операционализации многих переменных, а ана- разброса не дает информации об относительном весе факторов. Следовательно, ом отношении в настоящий момент можно только сформулировать теорети- ые гипотезы, а предположительный вес фактора часто зависит от типа теории, рой придерживается исследователь.

Хотя выявление релевантных факторов сейчас можно считать довольно пол- , тем не менее этого недостаточно. Слишком многие исследования останавли- тся на констатации *непосредственного* воздействия убеждающего сообщения *ербальный ответ* реципиента на несколько вопросов, а нередко лишь на один рос относительно проблемы или социального объекта, упомянутых в сообще- . Более того, необходимо выйти за те границы, которые установила история и между областями исследования, и снова поставить эффект убеждающего бщения рядом с другими способами индуцирования изменения, такими как: осредственный личный опыт индивида в контакте с другими людьми, когда выражают свое мнение в словах или поступках, не имея намерения убедить; иальное давление, оказываемое на индивида в рамках групп, к которым он надлежит, и/или референтных групп. Изучение изменения установок с помо- о убеждающих сообщений, несомненно, слишком подчеркивает индивидуаль- изменение реципиента, изолированного от *его обычного* социального окруже- и от *общественного* контекста, в котором находится объект аттитюда.

б. Теории изменения установки[1]

рвое замечание касается *числа* различных теорий, на которые ссылаются иссле- атели, чтобы объяснить наблюдаемые результаты: существует не одна, а не- лько теорий изменения установок. Во-вторых, речь идет не об общих теориях енения установок, а о *частичных* теориях: ни одна из них не берет на себя ана- всей совокупности факторов. Когда две теории относятся к одному и тому же тору, они конкурируют, но когда их гипотетические предсказания совпадают, невозможно разграничить. Когда же эти предсказания вступают в противоре- необходимы новые исследования, чтобы уточнить особые условия, в которых зывается валидной та или другая теория. Некоторые интерпретации специ- ны для одного частного фактора (например, теория Кельмана или теория, рую предложили Френч и Рейвен для факторов воздействия источника). гие теории применимы к нескольким факторам различного типа: так, иссле- атели Йельской школы связывают эффекты надежности источника (Hovland), лирования к страху (Janis) и ролевой игры (Janis) с теорией побуждения, то- как на теорию диссонанса ссылаются для объяснения эффекта привлекатель- ти источника, величины расхождения и ролевой игры. Наконец, теоретиче-

[1] рии выполняют двойную функцию: порождения исследовательских гипотез и интерпретации юдаемых фактов. В этой главе больше внимания уделялось второй функции. С другой сторо- было приведено много примеров приспособления теории к экспериментальным результатам, влению которых теория в своей первой формулировке сама способствовала. Так же как исследо- ия, теории не имеют окончательного характера.

ские интерпретации изменения установок чаще всего извлекаются из более общих теорий, которые применяются к изменению установки как к частному классу явлений. Это относится к теории побуждения, эклектически использующей понятия общей психологии научения, а также к теориям когнитивной когерентности, которые в социальной психологии относятся только к установкам.

Некоторые авторы утверждают, что они усматривают в современной социальной психологии фундаментальное противоречие между бихевиоризмом (согласно которому субъект — всего лишь «машина для реакций»), обычно рассматриваемым, впрочем, как вид теории, находящийся в процессе отмирания, и когнитивизмом (согласно которому субъект — лишь «машина, делающая выводы»[1]). Сфера изменения установок с этих позиций является примером этого противопоставления, где, с одной стороны, находятся теоретические воззрения Йельской школы, которая вписывается в перспективу теорий научения, а с другой стороны, стоят теории когерентности, и в частности теория когнитивного диссонанса. Такое противопоставление многое упрощает. Во-первых, интерпретация Ховланда и его коллег ближе к необихевиористской модели *S—O—R*[2], где учитываются субъект (*O*) и промежуточные процессы, чем к строгой скупой модели *S—R*[3]. Они больше подчеркивают побуждение, т. е. предвосхищение субъектом последствий своей конечной реакции, чем усиление. Наконец, они различают побуждения, внутренне присущие поставленной проблеме мнения, проблеме интеллектуального порядка (субъект хочет иметь самое валидное мнение, и поэтому его волнует надежность источника и ценность аргументов, которые обусловливают его согласие), и внешние побуждения, которые имеют скорее аффективный характер (субъект соглашается с приводимым в сообщении мнением, потому что он ждет от своего согласия вознаграждения — материального, морального или эмоционального). С другой стороны, приходится признать, что теории когерентности «когнитивны» только в той мере, в какой они постулируют неорганическую потребность. Но на самом деле испытуемый избегает того, что в противоречиях неприятно, имеет аффективный характер и стремится защитить свое «Я», т. е. имидж, который у него есть, или впечатление, которое он хочет создать. Все это — в замкнутой цепи, без настоящего разрешения противоречий.

Подлинное противопоставление в области изменения установок лишь частично совпадает с расхождениями теоретических направлений. В каждом классе факторов — источника, сообщения, — связанных с реципиентом, приходится различать те, которые способствуют когнитивной деятельности испытуемого и обработке информации для того, чтобы судить о валидности точек зрения, высказанных по поводу рассматриваемой проблемы, и те, которые способствуют согласию, принятию защищаемой в сообщении точки зрения независимо от какого-либо рассмотрения внутренне присущей валидности. По мнению Чалдини, Петти и Качоппо (Cialdini, Petty, Caciоppo, 1981), существуют две различающиеся между собой категории процессов: 1) убеждение, идущее «по центральному пути» и предполагающее деятельность по валидизации релевантной информации, и 2) убеждение, идущее по «периферийному пути», под воздействием факторов, внешних по отно-

---

[1] Эти термины принадлежат Московичи (Moscovoci, 1972).

[2] *S—O—R*: *Stimulus—Organisme—Reponse* (Стимул—Организм—Реакция).

[3] *S—R*: *Stimulus—Reponse* (Стимул—Реакция).

ию к валидности информации. В зависимости от «выбранного пути» измене- имеют различные проксимальные основания (условия или факторы), раз-ный характер протекания и различные долгосрочные последствия.

в. О природе аттитюдов

билие экспериментальных и теоретических работ, посвященных изменению итюда, обеспечивает понятию «аттитюд» *сконструированную* валидность. Ему сяком случае соответствует как минимум некоторая *оперативная* реальность: следованиях аттитюд — это поддающаяся наблюдению реакция испытуемых задаваемые им вопросы по поводу какой-либо проблемы или какого-либо со-льного объекта; изменение аттитюда — это изменение (после убеждающего со-ения) ответа на одни и те же вопросы. На этом уровне исследования доказы-т, что можно изучать факторы изменения и предлагать теории изменения *при утствии* определений и сущностных теорий аттитюда. Но эта кажущаяся про-та ситуации становится совершенно дискомфортной, как только приходится аться вопросом, как это сделал Викер (Wiker) в своем критическом обзоре, редсказуемости поведения на основе реакций на аттитюды. Понятие аттитюда ужит психологам и социологам для анализа того факта, что поведение индиви- не регулируется непосредственно извне физическим или социальным окруже-ем и что воздействие внешнего мира опосредовано способом, которым индивид анизует, кодирует и интерпретирует элементы информации, поступающие зне. Однако использование понятия «аттитюд» оказалось непростым. В со-ологии это понятие рискует привести к «психологизации» проблем, что снижа- значимость детерминант экономических, политических и институциональных. в психологии создается риск принижения роли внешних факторов. Кажется, о это уже произошло, поскольку после десятилетий исследований «открыли», о аттитюд сам по себе не определяет поведение человека!

Если более или менее ясно, для чего служит понятие аттитюда, то нелегко дать чное определение того, что оно обозначает, и психологи далеко не едины в этом просе. Оллпорт (Allport) в 1953 г. выделил более 16 различных определений[1] работах по социальной психологии. В 1939 г. другой автор насчитывает их уже оло тридцати, а в одном журнале за 1963 г. говорится, что число определений титюда еще больше. В различных определениях есть, однако, общее: аттитюд рактеризуется как *внутренняя диспозиция* индивида по отношению к объекту. тя существуют временные диспозиции, специфические для частных случаев туаций, термин «аттитюд» применяется к состоянию *относительно стабильно-*, сохраняющемуся в различных ситуациях[2].

Аттитюд *усваивается* (приобретается). Аттитюд связан *со всем тем, о чем на-минает* объект: чувствами, суждениями, намерениями действовать, действия-. Именно в отношении последнего пункта мнения психологов расходятся. По нению одних, аттитюд — это всего лишь благоприятное или неблагоприятное ношение к объекту, положительная или отрицательная оценка, приписываемая

К которым он добавляет свое: «Состояние нервно-психической готовности, организованное на ос-ове опыта и оказывающее направляющее или динамическое влияние на реакции индивида на все ъекты, с которыми он сталкивается». Это определение больше относится к общей психологии, ем к социальной.

В этом отношении аттитюд оказывается понятием, родственным понятию «личностная черта».

ему индивидом, эмоции и ощущения — положительные или отрицательные, — которые индивид испытывает в присутствии данного объекта или его изображения (символа). Это узкое определение замыкает аттитюд в аффективной сфере и отличает его как от мнения, относящегося к когнитивной сфере, так и от тенденции к действию. Проблема отношений между аттитюдом, мнением и действием, касающимися одного и того же объекта, встает тогда в терминах *влияния* аттитюда на мнение и действие. Многие современные авторы предлагают сегодня более широкое определение: аттитюд — это совокупность трех *составляющих*: аффективной (чувства благоприятные/неблагоприятные), когнитивной (суждения, убеждения, верования, знания) и конативной (тенденции к действию). Проблема взаимоотношений составляющих встает в терминах *когерентности* интрааттитюда, с одной стороны, и интераттитюда — с другой. В своей совокупности исследования изменения аттитюда отдают предпочтение скорее широкой концепции, поскольку они направлены как на оценочные аспекты (например, мнения за и против абортов), так и на убеждения и мнения (например, мнения о возможной продолжительности войны против Японии), а некоторые исследователи проводят эксперименты с несколькими способами реакции, которые соответствуют различным составляющим, например Левенталь (Leventhal). В своей совокупности исследования показали, что одни и те же факторы воздействуют на различные аспекты, хотя в нескольких экспериментах эффект одного фактора ослабляется при переходе от немедленной оценочной реакции к намерению действовать. Вероятно, нет или мало достаточных оснований в методической и теоретической областях сохранять резкое разграничение понятий аттитюда, мнения, убеждения, представления, образа и даже ценности.

Приведенные элементы определений требуют нескольких примечаний. Аттитюд — *внутреннее* отношение. Из этого следует, что психолог не может непосредственно наблюдать его иначе как в вербальном выражении[1], которое, как было доказано, может мотивироваться другими причинами, чем высказывание своего действительного мнения, и/или реакциями поведенческими, о которых известно, что на них влияют внешние локальные условия. Аттитюд — установка *индивидуальная*: действительно, если аттитюд — внутренняя установка, то индивид и есть то место, где она образуется и изменяется согласно действующим у него психологическим процессам в зависимости от его организма, личности, его собственной истории. Аттитюд представляется продуктом и итогом всего опыта, непосредственного или косвенного, который индивид имел с объектом или его символом. Следовательно, аттитюд субъективен. Это характеристика, свойственная данному индивиду, часть его личности, свидетельство его индивидуальности и отличия от других людей. Но тот же самый аттитюд может существовать и у них. Существует интериндивидуальное сходство отношения к какому-либо объекту, и это не результат случайности. Так, общность аттитюдов создает *связь*, которая может стать основой для образования постоянной группы. Со своей стороны, принадлежность к какой-либо группе, психологической или социальной, влечет за собой общность аттитюдов относительно некоторого числа социальных объектов. Эта

[1] Измерение аттитюда обращается к интроспекции отвечающих и не уравновешивается, как в психофизике, отношением к объективному референту. Многие авторы говорят даже, что индивид не столь сознателен в своих аттитюдах, как это предполагает использование интроспекции (Bem, 1967 1972).

…ность служит одним из *признаков* социальной принадлежности. Следователь… аттитюды составляют элемент формирования и сохранения социальных свя… Аттитюд — установка *по отношению к какому-либо объекту* или классу объ…тов. Под объектом следует понимать различимый элемент *социального мира*. …який объект может стать объектом аттитюда, но не обязательно им является …я всех и в любое время. Происходит отбор объектов в зависимости от их значи…сти и важности для индивида, но очень часто именно в соответствии с побуди…льным импульсом и вкладом окружающей социальной среды объекты обретают …ачимость и важность для индивида. Чаще всего то, что становится объектом ат…тюда, оказывается в какой-то момент *проблемой*, поставленной обществом, на …торую члены общества реагируют по-разному. Реакция может быть «распреде…на» между всеми членами общества или быть биполярной. Хотя некоторые ат…тюды могут развиваться только на основе непосредственного личного опыта …дивида, в большинстве случаев необходимо, чтобы требование общества дос…ло некоторого масштаба, для того чтобы индивид задался вопросами, собрал …формацию, занял определенную позицию и стал действовать соответственно.

История проблемы аттитюда и его изменения далеко не завершена. Вопросы …вятся уже не в тех терминах, как лет тридцать тому назад. Уже лет десять, как …оисходит перестройка проблематики. В результате исследования активизиро…лись, — даже те, которые стали рутинными. Однако можно задаться вопросом: требуется ли для решающих успехов в сфере исследований двойного изменения …сштаба: перехода от изучения изолированных аттитюдов к изучению совокуп…сти аттитюдов индивида, т. е. к изучению структуры его идеологической систе…, а также перехода от изучения отдельных изолированных индивидов к изуче…ю совокупности аттитюдов группы, класса, общества в целом, т. е. к изучению …еологической структуры всего социального организма.

ГЛАВА 4

Внешнее подражание и внутренняя перестройка (конверсия)

Женевьева Пэшле и Серж Московичи
(Genevieve Paichler и Serge Moscovici)

Что поражает на первый взгляд в феномене социального влияния, так это единс образие, к которому оно приводит. Уже очень давно путешественники, просве щенные умы обратили внимание и были удивлены единообразию чувств, пове дения в группах, принадлежащих к культурам, достаточно отличающимся от и собственной, чтобы это единообразие показалось особенно выразительным. Наш собственное единообразие, наш собственный конформизм нами часто уже не во: принимается: это как воздух, которым мы дышим, столь же невидимо, неразличи мо и столь же необходимо.

Черты характера индивидов приписывались прежде и приписываются тепер в основном генетическим факторам. Человек уравновешен, как отец; щедр, ка мать; чудак и сумасброд, как дядюшка. Но вот уже десятки лет антропологи, и том числе Р. Бенедикт (R. Benedict), снабжают нас описаниями идиллически аполлоновских культур, где все люди кротки, добры, щедры, готовы к сотрудниче ству, или же культур ужасных, дионисийских, где все агрессивны, злы, эгоисти ны, воинственны. Веками люди размышляли о детях-волках, выросших вдали с какого-либо присутствия человека и вне всякого социального влияния, которы умели только рычать, передвигаться на четвереньках, жадно разгрызать сырое мя со и были неспособны адаптироваться к человеческой жизни, к жизни в обществ

Во многих отношениях социальное влияние упрощает нам жизнь. Оно ука зывает нам, как себя вести в большинстве ситуаций. Оно позволяет экономит энергию и средства. Оно делает «естественной» совокупность усвоенных видо поведения, несущих печать культуры и общества. То, что в век Просвещения на зывалось подражанием, не что иное, как фундаментальный аспект влияни «Подражание, следовательно, — это первое средство способности человека к са мосовершенствованию: оно изменяет человека от рождения до смерти. Без под ражания успешное развитие одного человека было бы потеряно для остальны именно благодаря подражанию в вежливом и привычном обществе стираютс различия характеров и все индивиды похожи друг на друга. Именно с помощь подражания дети постигают наши обычаи, условности, подчиняются нашим пр вычкам, изучают язык»[1].

[1] «Доклад об исследованиях, осуществленных для изучения магнетизма у животных», прочитанн в Академии наук господином Байи (Bailli) от собственного имени и от имени господ Франкли Леруа, Бори, Лавуазье (Franklin, Leroy, Bory, Lavoisier) 4 сентября 1784 г.

Однако за этой простотой, за этой очевидностью влияния мы очень скоро сталкиваемся со сложностью явления. Тогда мы понимаем, что имеем дело с одним из самых очевидных и в то же время самых сложных явлений социальной психологии. Даже язык не помогает нам. *Влияние* — единственное имеющееся в нашем распоряжении слово, служащее для обозначения совокупности фактов реальной жизни, не только отличающихся друг от друга, но и противоречивых. Одно слово для выражения нескольких значений, одно-единственное слово, чтобы назвать как действие, так и его результат, как единообразие, так и изменение.

Социальное влияние принимает невиданные до сегодняшнего дня масштабы. Каждый из нас вовлечен в совокупность стимулов, побуждений. Одновременно с развитием средств массовой информации укрепляется стремление к социальному контролю и поиск все более эффективных средств убеждения. Миф о башне, имеющей систему скрытого наблюдения за каждым человеком, придуманный Бентамом (Bentham, 1791), коварно и выгодно заменен пристальным взглядом, ежедневно навязываемым нам рекламой, прессой, телевидением. Поиск средств убеждения приводит к размышлению над их природой и эффективностью, в частности над длительностью производимых ими изменений.

Существуют две большие категории возможных реакций на влияние: принятие и сопротивление. Именно здесь и возникают проблемы. Если имеет место сопротивление, нам необходимо знать его масштаб, причины и объект. Влиять, напротив, значит вызывать изменение: всякое влияние предполагает изменение индивидов или групп под его воздействием. Констатация этого изменения, однако, не дает нам возможности сделать вывод о его глубине и устойчивости, узнать, происходит ли изменение на уровне высказывания или на уровне мыслей. Мы не знаем, предполагает ли согласие пересмотр системы взглядов и системы представлений.

Нам случается носить какую-то одежду не потому, что она нам кажется эстетичной, нравится нам, а потому, что такова мода, и мы чувствуем облегчение, когда она проходит. Аналогично этому часто существует разрыв между нашим поведением и публичными высказываниями и нашими чувствами, личными мыслями. Этот разрыв появляется и тогда, когда влияние вызывает согласие, и тогда, когда оно отвергается. Так, мы не решаемся носить некую одежду, которая хоть и нравится нам, но кажется слишком модной, тогда как через несколько месяцев мы ее надеваем безбоязненно. Именно в рамках этого разрыва между публичным уровнем и уровнем частным ниже будут рассмотрены различные проявления социального влияния.

А. Пределы конформности

а. Внутренний или внешний характер явления

Конформность можно было бы определить как «изменение поведения или мнений человека под действием реального или воображаемого давления, исходящего от одного человека или от группы людей» (Aronson, 1972). Однако конформность — не монолитное поведение. Она изменяется в зависимости от убеждения, которое ее подразумевает, и может принимать различные формы. Введенное Кельманом (Kelman, 1961) разграничение особенно убедительно. Оно позволяет различать три вида конформности: интериоризацию, идентификацию и подражание.

> *Интериоризация* — это самая постоянная и наиболее укоренившаяся реакция на социальное влияние. Это одновременно и самая устойчивая, и самая тонкая форма конформности: принимаемые испытуемым ценности и поступки настолько становятся его собственными, что он уже не может осознать, что был объектом влияния. Такая интериоризация придает большую устойчивость воспринятой системе ценностей или поведению, большую сопротивляемость к изменению. Усваивая ценности и поведение «другого», индивиды или группы обретают уверенность в том, что стали ближе к физической или социальной истине.
>
> *Идентификация* вызывает больше сомнений в своей устойчивости. Это такая реакция на социальное влияние, при которой индивид прежде всего хочет быть похожим на того, кто на него влияет. Удовлетворение приносит не само поведение, являющееся результатом влияния. Это поведение дает возможность такого определения самого себя, которое предполагает удовлетворяющие отношения с людьми, с которыми индивид себя идентифицирует. Здесь речь идет о том, чтобы усвоить поведение, установки, мнения тех, кого любишь, на кого хочешь быть похожим. Например, ребенок будет просить, чтобы его учили играть на рояле не потому, что ему нравится этот инструмент сам по себе, а потому, что друг семьи, которого он особенно уважает, очень любит музыку и виртуозно играет на рояле. Идентификация — важная движущая сила. Фрейд придает ей большое значение как в аффективной жизни, так и в жизни в обществе. Это, кроме того, одна из основ любой педагогики.
>
> *Подражание* заключается в публичном признании поведения или системы ценностей при отсутствии присоединения, согласия в частной жизни. Индивиды или группы по внешней видимости подчиняются, чтобы избежать неприятностей, таких как утрата престижа, отвержение, репрессии. Но при этом собственные убеждения индивида сохраняются. Как только обстоятельства перестают оказывать давление, его поведение изменяется. Если ребенок мил со своим младшим братом, чтобы получить конфеты, он вовсе не обязательно станет любезным и приветливым, но он усвоит, что хорошее поведение — неплохой способ получить конфеты.

Подражание — еще одна форма конформности, но вместе с тем это и форма сопротивления влиянию. Однако его действие ограничено: оно скрывает внутреннее сопротивление, которое часто вообще не доходит до открытого проявления. Это своеобразная маленькая сила слабых людей. Но если имеются слабые, то потому что потворство — реакция на власть, реальную или воображаемую, символическую. По мнению Фестингера (Festinger, 1953), два условия необходимы для реализации этого типа влияния: наличие принуждения, не позволяющего избежать данной ситуации, и угроза санкций в случае отказа от содействия.

Хотя классификация эффектов влияния, предложенная Кельманом, очень полезна, она, однако, несовершенна. Три категории влияния не являются ни исчерпывающими, ни единственно возможными. Все же классификация Кельмана имеет ту заслугу, что подчеркивает глубину влияния и его неоднозначность. Но именно неоднозначность и сложность различных аспектов влияния нас здесь и интересует. На первый взгляд интериоризация кажется понятным процессом: человек изменяет мнение, чтобы приблизиться к истине. Но о какой истине идет речь? Если, как это имеет место в жизни в обществе, речь идет о социальной истине, основанной на одобрении большинства, то встает вопрос: если бы большинство сошло на неверных позициях, смог бы каждый присоединиться сознательно и открыто к неверным убеждениям? Невозможно дать оптимистический ответ на этот вопрос, сказав, что истина всегда одерживает верх над заблуждением. Повседневные наблюдения, а также исторические факты доказывают нам, что индивиды или группы могут находить удовольствие в коллективном заблуждении. Имен-

эти вопросы позволили социальным психологам понять размах явлений конформности.

б. Против всякой очевидности

Именно этот решающий аспект, узловая проблема феномена социального влияния — коллективное присоединение к ложным убеждениям, — занимает центральное место в исследованиях Аша (Asch, 1952). Как многие ученые его поколения, он бежал от нацизма и эмигрировал в Соединенные Штаты. Пережив рост фашизма в Европе, он хорошо знает, что социальное влияние может получить ужасающий размах. Но он не утратил веру в человека и в разум. Он считает и хочет это доказать, что индивиды могут сохранять способность к сопротивлению, если они сознают, что другой заблуждается. Он подходит к проблеме с оптимизмом: «Совершенно очевидно, хотя это и необходимо сказать, что мы не просто жертвы друг друга» (Asch, 1952, p. 411). Другой может быть источником заблуждения, но он представляет собой также главный путь, дающий доступ к великому делу цивилизации: «Мы убеждены, что одним из основополагающих эффектов является распространение наших знаний на наше материальное и социальное окружение... Мы знаем, что помощь, которую мы черпаем из наблюдений и наставлений других людей, имеет основополагающее значение для нашей подготовки к участию в процессе цивилизации» (Asch, 1952, p. 127).

Аш занимает рационалистическую позицию. По его мнению, индивиды всегда способны сохранять свободу суждения. Поскольку совершенно очевидно, что избежать влияния невозможно, каждый может тем не менее сам выбрать для себя источник влияния сознательно, со знанием дела судить, взвешивать и в конечном счете принять влияние или отвергнуть его. Мы видим, как устанавливается педагогическая концепция влияния, в которой акцентируется его информативный аспект.

И все-таки факты — упрямая вещь, и результаты экспериментов самого Аша опровергли его ожидания. Они настолько снизят значимость его утверждений, его теоретической конструкции, что следующие поколения исследователей не станут упоминать его оригинальные гипотезы, а сохранят только тот результат, который он получил против своих ожиданий. Желая выявить силу свободного суждения, он, напротив, доказал, что происходит слепое подражание. Индивиды ведут себя конформно не потому, что убеждены в правильности позиции другого, а потому, что они не хотят выделяться, казаться отличающимися от «себе подобных».

Мы не будем повторять подробности эксперимента Аша[1]. Напомним просто, что экспериментальная задача заключалась в сравнении длины линий, равных или неравных. Это одна из простейших задач: она опирается на очевидность непосредственного восприятия. Но главный интерес этого эксперимента заключается в том, как составлены группы испытуемых. Большинство составляют помощники экспериментатора, заранее предупрежденные о том, как должен происходить эксперимент, и ведущие себя по определенной программе; кроме того, в группу включен и один наивный испытуемый, который и является подлинным объектом воздействия в мизансцене, поставленной экспериментатором. Этот наивный испытуемый сталкивается с явно ошибочными ответами, которые единодушно дает обескураживающее его большинство ассистентов экспериментатора, входящих в ту же группу. Что будет делать испытуемый, поставленный без

[1] Читатель найдет это в главе 1.

его ведома в сбивающую с толку ситуацию? Будет ли он продолжать отвечать по-своему, несомненно правильно, или «как все», т. е. давать неверный ответ? Представив себе на основании собранных Ашем в результате экспериментов свидетельств, что может происходить в голове испытуемого, Джонс и Джерард (Jones, Gerard, 1967) с юмором предались фантазиям на социально-психологическую тему.

«Это будет замечательно! Я хорошо вижу. Не понимаю, что он хочет доказать. Ну вот, он ставит первую серию карточек. Нет проблем! Правильная линия — линия № 2. Посмотрим, что скажет первый тип. Ясно, он говорит: "№ 2". Конечно, все согласны. Теперь моя очередь: "Линия № 2". Последний тип согласен с нами. Все согласны. Ладно, вот вторая серия карточек. Это тоже легко: это линия № 1. Конечно, мы все согласны. Теперь третья пара линий. Это линия № 3. Это легче всего. Что? Что это говорит первый тип? Не мог же он сказать "Линия № 2"! Она слишком уж длинная. Наверное я плохо расслышал. Но второй чудак тоже говорит "Линия № 2". Что происходит? Или это фокусы? Может быть, я наклонил голову? Нет. Как бы я ни смотрел, мне все время кажется, что это линия № 3. Четвертый тип тоже только что назвал линию № 2. Спокойно, не нервничай, наверное, это можно будет объяснить. Может быть, дело в том, где я сижу? Но чудак впереди меня сидит под тем же углом, что и я, и говорит "Линия № 2" Пятый и шестой тоже назвали линию Может быть, это обман зрения? Может быть, они видят то, чего не вижу я? Моя очередь. Что я смогу сказать? Я знаю, что я прав, но они подумают, что я дебил, если я с ними не соглашусь. Не могут же они все ошибаться Или, вернее, могут. Может быть, они развлекаются, подражая первому? Да, конечно это так. Первый ошибся, и они все, как бараны, следуют его примеру. Но почему? А как же я? Что мне делать? Это совершенно нелепо! Ладно, моя очередь. Лучше бы мне сказать то, что я думаю: линия 3. — Удрученное молчание. Они наверняка думают, что я сумасшедший. Но что я могу поделать? Я должен говорить то, что вижу. Это не так легко, даже если линия 3 кажется правильной или если она действительно правильная Последний сказал то же, что и остальные. Я уверен, что чувствовал бы себя лучше, если бы он согласился со мной. Надо спросить у типа, который всем этим руководит, в чем здесь дело. Может быть, я что-то делаю не так. Но нет, он говорит, что я делаю то, что мне полагается делать. Посмотрим, что будет при второй попытке. Ну вот, нет сомнений, — это линия 1. Посмотрим, что скажет первый тип. Он говорит: "Линия 2". Мне кажется, что я расслышал именно это. Нет, это уж чересчур! Один из нас свихнулся. Второй тоже говорит: "Линия 2". Ну вот, начинается то же самое! У меня уже дрожат руки Мне бы стакан воды! Наверное, они правы. Но как это может быть, если я вижу другое Двух ответов не может быть: они или правы или неправы. Они уже смотрят на меня так как будто я не в своем уме. Хотелось бы мне иметь линейку и измерить эти линии. Тогда бы я знал наверняка, кто прав, а кто ошибается. Я мог бы доказать то, что я утверждаю. Что они еще скажут? Третий говорит: "Линия 2". Я опять буду белой вороной Может быть, надо было слиться с толпой. Какое это имеет значение? Это во всяком случае всего лишь эксперимент. Я не могу больше! Я должен дать правильный ответ Я уверен, что они не станут со мной разговаривать, когда эксперимент закончится В жизни мне не было так не по себе! Я всегда полагался на других. Но как это возможно здесь? Я всегда думал, что другие видят все так же, как и я. Может быть, правы они а плохо вижу я? Если я скажу: "Линия 1", я, может быть, буду не прав, и это действительно будет плохим началом. Но если они ошибаются, а я с ними соглашусь, мы будем ошибаться все вместе, и это может быть будет не хуже. Моя очередь. Что сказать? Я говорю: "Линия 2". Ну вот, я это сказал. Кажется, они довольны, и я чувствую себя немного лучше. Зачем я это сказал? Мне все-таки кажется, что правильный ответ — линия 1 В следующий раз я не уступлю!» (Jones, Gerard, 1967, р. 388–389).

Так же как этот типичный испытуемый, участники эксперимента Аша поддались влиянию, и очень существенно: в серии из 12 оценок приблизительно 1 испытуемый из четырех по крайней мере один раз проявил конформность, дав, ка

...льные члены группы, неверный ответ. Если учесть все ответы, то можно кон-...ировать, что 35% из них были даны под влиянием большинства.

...толкнувшись с этими удивительными результатами, мы должны попытаться ...снить их и оценить значение этого феномена. Почему испытуемые подда-...я влиянию? Почему они ему сопротивляются? Каковы характеристики этого ...яния: поверхностное оно или глубокое, мимолетное или длительное? Чтобы ...етить на этот вопрос, Аш опрашивал испытуемых после эксперимента.

...з большей части этих бесед вытекает травмирующий аспект эксперимента ...е тогда, когда явного влияния на испытуемого не оказывают. Поэтому вполне ...ятна реакция Р. Брауна (Brown, 1965), который после ознакомления с этим ...ериалом охарактеризовал данную манипуляцию как «эпистемологический ...мар». Все испытуемые — и те, кто против очевидности своего восприятия ...няли точку зрения ассистентов экспериментатора, и те, кто не поддались влия-... — говорили о своем смущении, о психологической растерянности: «Это не ...оже ни на что из всего, что я в жизни испытывал, я этого никогда не забуду» ...h, 1952, p. 467).

Очень редко встречаются испытуемые, которые спокойно сохраняют свою не-...висимость. Но хотя у них нет тяжелого впечатления, что они согласились с ...-то неприемлемым, они тоже говорят о своей растерянности. Они очень хоте-...бы поступить, как другие, ответить, как они. «Делать всё, как все» — достаточно ...ьная мотивация сама по себе. Это используется, например, в рекламе: «Этой ...ой все едут в Марокко».

...реди испытуемых, поддавшихся влиянию, есть определенное (небольшое) ...ло таких, которые утверждают, что они действительно изменили мнение, по-...у что большинство давали правильный ответ. Эти люди, опрошенные сразу ...после эксперимента, готовы отрицать очевидное. В то же время они нисколько ...кажутся смущенными. Они говорят: «Я никогда не давал неверных ответов»; ...никогда не давал ответа, зная, что он ошибочный» (Asch, 1952, p. 469). Высшая ...ень рационалистической реакции: такой испытуемый кажется удивленным, ...да ему говорят, что он давал неправильные ответы. Он этого просто не помнит, ...ве что он отвечал, не давая себе отчета!

...е все конформисты чувствуют себя так легко, они ссылаются не на стремле-... к правильности, а на социальную мотивацию. Существуют два вида социаль-... мотивации. С одной стороны, люди придерживаются укоренившегося пред-...вления о функционировании групп, согласно которому коллективно ошибаться ...озможно. Временная ситуация, в которой они оказались, не может противо-...ять такому глубоко укоренившемуся представлению. «Они так упорно стояли ... своем... Во время одного из опытов я почувствовал, что они, вероятно, ошиба-...ся, но я не был вполне уверен в этом» (Asch, 1952, p. 471). С другой стороны, ...формисты ясно выражают желание не отличаться от других. Поэтому они те-...от интерес к задаче, и, по-видимому, их не трогает проблема правильности соб-...енных суждений. Они упорно стремятся не выделяться, не отклоняться. Такие ...ытуемые ясно сознают, что они делают. Вот почему их не слишком смуща-... когда они таким образом разрешают свой внутренний конфликт. «Я не хотел ...еляться от группы, я не хотел быть похожим на сумасшедшего» (Asch, 1952, ...72). Главное опасение здесь — это страх перед отклонением, иллюстрируемым ...им из своих самых значимых образов — безумием.

Одно несомненно: когда имеет место влияние, давление группы действует на восприятие как таковое. Оно вызывает стремление избежать отличия — отрицательный «гетеротропизм». Такое влияние большинства приводит к особому виду конформизма — подражанию. Действительно, в этом случае нет глубокой и длительной интеграции новой модели поведения. Происходит именно временное усвоение какого-либо поведения.

Соглашательское поведение, «потворство» связано с тем, что индивиду важно делать вид, а не изменять свои убеждения. В эксперименте Аша мы видим также, что, для того чтобы быть эффективным, давление большинства вовсе не должно выражаться в явной форме. Оно *индуцируется индивидами*, а не оказывается в эксплицитной форме большинством. Вполне вероятно, однако, что если бы влияние большинства было усиленным и явным, то конформность в тем большей мере упала бы, скатилась бы до простого подражания. В этом случае разрыв между публичным согласием и личным, внутренним убеждением вызвал бы меньший внутренний конфликт у индивидов, которые ясно ощутили бы давление внешних обстоятельств, не зависящих от их воли.

в. Вызывать недовольство или потворствовать

Удостоверимся, что полученные Ашем результаты действительно свидетельствуют о соглашательском поведении, «потворстве». Беседы после эксперимента дают нам ценные сведения в этом смысле. Они не дают окончательных доказательств, как это могла бы сделать новая экспериментальная манипуляция. В таком случае предположим, что мы повторяем эксперимент Аша, но, вместо того чтобы требовать от испытуемых ответа в присутствии остальных членов группы, мы дали бы им возможность отвечать наедине. Если бы оценки с глазу на глаз совпали с оценками, которые испытуемые высказали при всех, мы могли бы утверждать, что ошибочные ответы ассистентов их действительно убедили. Если же, напротив, испытуемые приняли неверные ответы остальных, чтобы сохранить хорошее отношение группы, не вступать с ней в конфликт, тогда они в меньшей степени примут оценки других, давая свои оценки наедине. Дойч и Джерард (Deutsch, Gerard, 1955) осуществили сопоставление этих двух ситуаций — публичные ответы и ответы в частной обстановке, — использовав данные эксперимента Аша. Ответы других членов группы передавались испытуемым с помощью световых сигналов на пульте управления, они были аналогичны ответам ассистентов, которые давались публично в экспериментах Аша. Кроме того, испытуемые знали, что их ответ не станет известен остальным. В этих условиях конформность существенно снижается. Знание ответов большинства здесь практически не оказывает никакого влияния на собственные оценки испытуемых.

Хотя конформность — важная движущая сила в жизни общества, тем не менее результаты, которые получили Дойч и Джерард (Deutsch, Gerard, 1955), демонстрируют ее границы. Конформность часто оказывается внешним проявлением любезности и легко может быть изменена, если только все условия для этого изменения будут налицо. Общественная жизнь часто протекает так, как это показано в знаменитой сказке Андерсена «Новое платье короля». Вспомните: торговцы, у которых знание психологии индивидов, несомненно, равно знаниям самых лучших специалистов, предлагают императору чудесные ткани, увидеть которые могут только самые умные люди страны. Осторожный монарх сначала посылает од-

ценить качество этих тканей своих самых мудрых министров. К своей великой досаде министры ничего не видят, поскольку этих тканей не существует, а существует только способ разбогатеть, обманывая всех, начиная с министров, которые находят, что ткани великолепны. Император поступает так же, как они: он не хочет прослыть тем, кем он является на самом деле, т. е. глупцом. Вслед за ним все восхищаются столь великолепными тканями, из которых будут сшиты столь роскошные одежды, достойные такого императора.

Великий день наступает. Император выходит в своем новом прекрасном платье. Весь город восторженно приветствует своего господина, восхищаясь его великолепием. Не могут же все эти люди ошибаться одновременно, значит, эти одежды существуют, а те, кто их не видит, не хотят этого выдать.

И вдруг раздается детский голосок, — голос меньшинства, — прерывающий хор льстивых похвал. «Но император совсем голый», — говорит ребенок. Как ни слаб этот голос, он наконец выражает то, что все думают в душе, но подавляют свои мысли. Детский голосок дает новое восприятие действительности, свободное от условностей, свободное от подчинения. Голос услышан, и сначала все шепчут, затем громко кричат. Весь народ насмехается над тем, как обманули императора, двор, власть — власть осмеянную, слабую, которая, чтобы спасти видимость, до конца будет притворяться, что верит. Она не изменит свое мнение.

В перипетиях сказки — сжатое изложение процесса влияния. Первый эффект — влияние большинства, эффект конформности. Это одновременно и самое массовое, и самое рельефное явление жизни в обществе. По-видимому, именно по этой причине оно долго оставалось единственным предметом внимания теоретиков влияния (Montmollin, 1977). Более того, конформность казалась им столь массовой и исключительно эффективной, что они не заметили, до какой степени главной и крайней ее формой является подражание. Это та грань, за которой влиянию грозила опасность стать расплывчатым, колеблющимся, хрупким. Второй эффект — влияние меньшинства, менее очевидный и потому менее доступный изучению, долго оставался скрытым и лишь недавно получил подлинный статус теории (Moscovici, 1979).

Вот уже более десяти лет, как исследователи поняли, что нельзя больше ограничивать понимание процессов социального влияния одним только эффектом конформности. Социальное влияние изменяется как в отношении формы, так и в отношении своего эффекта. Оно может исходить и от большинства, и от меньшинства, оно может быть осознанным и неосознанным, прямым (непосредственным) и отсроченным, временным и длительным, — и это лишь основные оси его характеристики. Фактически следует говорить не о *влиянии*, а о *влияниях*. Таким образом, мы открываем новую возможность исследования — возможность разграничения условий действия и уровней различных типов влияния.

Б. Лояльность (потворство) и инновация

а. Вторичные эффекты влияния меньшинства

Знаменитый эксперимент «Голубой—зеленый», который провели Московичи, Лаж и Нафрешу (Moscovici, Lage, Naffrechoux, 1967), положил начало расширению проблематики социального влияния, подчеркнув значимость влияния меньшинства. Были получены результаты, часть которых уже тогда позволила понять

сложный характер влияния меньшинства. Что касается задач данной главы, то среди результатов названного эксперимента для нас особенно важно выявление следующего факта, которому мы уделим все наше внимание: эффекты влияния меньшинства невозможно разумно и точно оценить, оставаясь в пределах уровня эксплицитных высказываний и публичных действий. Если в плане влияния большинства изучение одного только поведения в присутствии других людей не позволяет предсказать, насколько прочно и стабильно это влияние, то отсутствие эксплицитных реакций на влияние меньшинства может затушевать тот факт, что на латентном уровне оно уже действует. Если нельзя сказать, что в этом случае за деревьями не видно леса, то по крайней мере здесь имеется поезд, который не дает нам увидеть стоящий за ним другой поезд.

Напомним вкратце, в чем заключался эксперимент «Голубой—зеленый». Представьте себе, что вы согласились принять участие в эксперименте по восприятию цвета. Кроме вас присутствуют еще 5 человек. Во время предварительного теста на восприятие цвета вы констатируете, что ни у кого из присутствующих нет аномалии зрения. Затем экспериментатор объявляет, что будет показана серия диапозитивов, цвет которых вы должны будете определить и назвать вслух. Это не кажется вам слишком трудным и не вызывает тревоги.

Начинается второй этап эксперимента. На экране демонстрируется голубой диапозитив, и испытуемые отвечают. В контрольных группах все испытуемые без колебани единодушно говорят, что диапозитив голубой. Но в экспериментальной группе дело обстоит иначе. При первой демонстрации диапозитива два человека странным образо называют зеленый цвет. Вы думаете, что они, по-видимому, ошиблись, но ваше удивление только начинается. Эти два участника твердо отстаивают свое мнение и до самог конца эксперимента продолжают утверждать, что диапозитив зеленый.

Эти два странных человека — конечно, ассистенты, включенные во все экспериментальные группы из 6 участников — просто-напросто оказывают влияни на остальных членов группы. Приведем некоторые цифровые данные, чтобы показать силу этого влияния. Установим сначала в качестве порога 4 ответа «зеленый» во время 36 демонстраций голубого диапозитива. Именно это и происходи у 32% испытуемых, на которых оказывается влияние. Они распределены в 43,74 групп. Анализ совокупности ответов всех испытуемых выявил 8,42% ответов «зеленый». Их, очевидно, следует приписать присутствию стойкого меньшинств которое, не меняя своей точки зрения, дает неожиданный ответ, отличающийся о реакции всех остальных испытуемых. Именно этим, не прибегая к открыто давлению, меньшинство привлекает внимание других членов группы и вводи инновацию.

Авторы этого эксперимента, однако, не удовлетворяются одними эксплици ными результатами, полученными на экспериментальной фазе, то есть во вре взаимодействия. Они задаются вопросом о том, насколько глубоки и устойчив полученные эффекты. Если изменение ответа будет сопровождаться трансфор цией лежащего в его основе кода восприятия, то эффективность влияния мен шинства будет бесспорно доказана. «Мы решили выяснить, испытывают ли у стники влияние, которое, хотя и не выразилось в изменении словесного ответа время эксперимента, тем не менее оказывает длительное воздействие на их в приятие. Мы ожидали изменения порога перехода от ответа «голубой» к отве «зеленый», что свидетельствовало бы о наличии реакции, подавленной во вре социального взаимодействия. Согласно этому предположению, некоторые исп

…емые, по-видимому, отказались от открытого принятия ответа меньшинства, …ствуя принуждение оставаться верными общей норме даже в случае сомнения …е валидности. Здесь можно было бы ожидать скрытого влияния, проявляюще…ся в увеличении числа оценок «зеленый» в ответ на стимулы, располагающиеся …не, в которой участники контрольных групп назвали бы голубой цвет» (Mos…ci, Lage, Maffrechoux 1969, p. 370).

В одном из вариантов эксперимента «Голубой—зеленый» авторы проводят тест …разграничение голубого и зеленого цветов сразу после эксперимента, чтобы ус…овить, изменился ли порог восприятия. При этом испытуемые проходят тест …дивидуально, а ответы дают в письменном виде. Им предъявляют для оценки … пластинок, цвет которых располагается в зоне «голубой—зеленый» хроматиче…й гаммы. При этом 3 пластинки явно голубые, 3 пластинки явно зеленые, а ос…ьные 10 находятся в нечетких зонах. Пластинки демонстрируются в случай… порядке десять раз. Испытуемые контрольных групп тоже проходят этот тест … получения референтных данных.

Для вычисления порога различения были выбраны три величины: 1) порог …%, указывающий точку в серии стимулов, расположенных в порядке длины вол…, где испытуемый дает равное число ответов «голубой» и «зеленый»; 2) ниж… порог, указывающий точку, где испытуемый дает 75% ответов «зеленый» …25% «голубой», и 3) верхний порог, указывающий точку, где испытуемый дает …% ответов «зеленый» и 75% ответов «голубой».

Порог различения между голубым и зеленым у испытуемых эксперименталь…х групп изменился (табл. 4.1).

Таблица 4.1

Смещение порога восприятия зеленого цвета (выраженного в средних величинах длины волны)

Количество ответов «зеленый», %	Контрольные группы	Экспериментальные группы
75	46,16	48,85
50	47,39	48,03
25	48,41	49,19

Для облегчения чтения таблицы и понимания степени изменения восприятия …смотрим, например, величину 48,41 для контрольных групп и 48,03 для экспе…ментальных групп. Это очень близкие хроматические величины. В то время как …онтрольных группах только 25% ответов «зеленый», в экспериментальных …ппах таких ответов уже 50%. Этот разрыв наблюдается постоянно для всех по…овых величин табл. 1. Подчеркнем еще тот факт, что это изменение порога вос…иятия имело место у большего числа испытуемых, чем изменения вербальных …етов.

Более того, авторы выдвигают гипотезу, что в тех группах, где не было измене…я словесных ответов и ответ «зеленый» был подавлен, в тесте на различение …ета после эксперимента будет больше ответов «зеленый». Именно это и происхо…т. Выявляется очень четкое различие между группами, в которых большинство

не изменило своих словесных ответов, и теми, где ответы изменились ($x^2 = 14,9$ $p < 0,002$). Меньшинство оказало более значительное влияние на код восприят испытуемых, чем на их эксплицитно выраженные оценки.

Эти два результата свидетельствуют о подспудном влиянии, которое испыт емые осознают настолько слабо, что отвергают данное влияние в публичном отв те. С самого начала важно подчеркнуть, что отсутствие эксплицитных результат не должно затушевывать тот факт, что изменения происходят на других уровня Более того, выявление этих скрытых эффектов направило дальнейшие исслед вания на влияние меньшинства. Тогда стали строить эксперименты так, чтоб внимание могло быть обращено именно на эти эффекты. Исходя из первых ко статаций исследователи занялись поистине археологическим трудом с целью в явить феномен влияния меньшинства. Его надо было обнаружить, когда оно бы глубоко скрыто, найти его фундамент, разграничить страты. Этот кропотливь систематический труд позволил исследовать все более тонкие эффекты, получа все более точные результаты, охватывая постепенно все эффекты, как скрыт так и публичные, будь то влияние большинства или меньшинства.

б. Влияние большинства и влияние меньшинства

Мы отметили сложность условий влияния. Вначале, чтобы распутать клубок во можных влияний, необходимо прибегнуть к упрощению. В сущности, мы име два противоположных типа влияния: конформность и инновацию. Мы долж выявить аспекты, которые их отличают. Эксперимент Московичи и Лажа (Mosc vici, Lage, 1976) сконцентрирован на сравнении влияния большинства и мен шинства. Воспользовавшись снова парадигмой «голубой—зеленый», авторы казывают, что влияние меньшинства действительно затрагивает как явный, т и скрытый уровень оценки, тогда как влияние большинства приводит к пове ностному согласию и к внешней конформности. Авторы сопоставили два вари та эксперимента. По отношению к числу участвующих в эксперименте наивн испытуемых ассистенты экспериментатора составляли то большинство, то мен шинство.

Как в первоначальном эксперименте, результаты показывают, что меньшин во может оказывать значительное влияние. Однако это влияние менее явно вы жено, чем влияние сплоченного большинства (табл. 4.2).

Таблица 4.2

Сравнение эксплицитного влияния большинства или меньшинства в эксперименте Московичи и Лажа (Moscovici, Lage, 1976)

Условия эксперимента	Показатели влияния		
	Количество ответов «зеленый», %	Количество групп, подвергшихся влиянию, %	Количество испытуемых, поддавшихся влиянию, %
Устойчивое меньшинство	10,07	50	42,5
Устойчивое большинство	40,16	50	50,0

Однако на скрытом, латентном уровне эффект оказывается обратным. Последующий тест на различение цвета ясно показывает, что испытуемые, столкнувшиеся с влиянием устойчивого меньшинства, изменяют свой порог различения голубого и зеленого и воспринимают больше зеленого в нечетких образцах цвета, чем участники контрольной группы. Так же как в эксперименте, который мы представили раньше, это изменение наблюдается не только у тех испытуемых, которые подверглись влиянию на этапе взаимодействия. Оно проявляется независимо от того, поддались ли испытуемые влиянию при взаимодействии. Напротив, никакого глубокого изменения порога восприятия не было обнаружено в ситуациях влияния большинства. Конечно, имеются различия в характере влияния большинства и влияния меньшинства. «Меньшинство, не получив существенного признания своей точки зрения на эксплицитном уровне, может, однако, побудить испытуемых пересмотреть глубинные основы своих суждений, тогда как сплоченное большинство может добиться признания своей точки зрения большей части испытуемых, не затрагивая их когнитивно-перцептивную систему, лежащую в основе. Другими словами, влияние большинства действует на поверхности, тогда как влияние меньшинства оказывает глубокое воздействие» (Moscovici, Lage, 1976, p. 163).

Аналогично этому Магни (Mugny, 1976) различает два уровня влияния: уровень публичного социального ответа и уровень когнитивного структурирования, лежащего в основе социального ответа. В последнем случае речь идет о системе ценностей, убеждений, информации, которая подразумевает публичное высказывание ответа. Эта система, по-видимому, сравнима с подводной частью айсберга, гораздо большей, чем та, которая выходит на поверхность, Социальные ответы являются функцией давления, реального или символического, оказываемого источником влияния. Таким образом, это давление, не будучи явно выраженным, участвует в том, как испытуемый воспринимает и понимает свое социальное окружение. «Тогда совершенно очевидно, что большинство, действительно, кроме как через систему представлений испытуемых (их идеологический предконструкт), располагает бо́льшим потенциалом давления, чем меньшинство. Можно даже утверждать, что социальная система разработала нормативные требования уступки большинству и сопротивления попыткам влияния меньшинства» (Mugny, 1976, p. 256). Если социальный ответ — прямая функция ощущаемого социального давления, то, напротив, когнитивное структурирование — которое одно только было бы способно индуцировать глубинные изменения — по-видимому, является функцией, обратной ощущаемому давлению. Этот процесс, вероятно, представляет собой результат влияния меньшинства в той мере, в какой у него нет средств принуждающего давления.

В то время, когда Магни написал свою статью, он справедливо констатировал в заключение, что «еще далеко до теоретического овладения влиянием большинства и меньшинства». Конечно, исследователям пока не удалось еще дойти до конца пути, но уже достигнуты значительные успехи как в области разработки теории, так и в области совершенствования методики исследования.

В. Конверсия: скрытое влияние и косвенное влияние

а. Эффект последействия, вызываемый влиянием меньшинства

Позиция меньшинства интригует: это что-то вроде социальной загадки. Требуется более активная позиция индивидов, а также процесс валидизации необычного

ответа. Этот пересмотр объекта суждения не всегда выражается в изменении публичного ответа. Он может происходить на более косвенном или более скрытом уровне и вызвать глубокое преобразование структуры ответа.

Чтобы исследовать и понять эти подспудные явления, необходимо было разработать соответствующие методы. Решающий шаг к этому был сделан включением в экспериментальные парадигмы эффекта, хорошо известного в области восприятия, — эффекта последействия (*after-effect*). Этот эффект заключается в оптическом обмане. Если вы пристально смотрите на какой-либо цвет в течение нескольких секунд, а затем посмотрите на белый экран, то вы увидите цвет, дополнительный к тому, на который вы смотрели до того. Например, если вы смотрели на красный цвет, вы увидите зеленый в результате эффекта последействия.

В предшествующих экспериментах (Moscovici, Lage, Naffrechoux, 1969; Moscovici, Lage, 1974) было доказано, что эффект влияния меньшинства выходит за рамки видимых проявлений. Мы действительно констатируем влияние на скрытую структуру реакции, но как мы можем удостовериться в надежности этих результатов? Как получить возможность сделать вывод об изменении кода восприятия? Это важный вопрос, который следует поставить со всей строгостью. Именно ответ на этот вопрос определит достоверно валидность полученных результатов. Действительно, можно выдвинуть контргипотезу. Можно было бы объяснить эффект влияния вербальной контаминацией, предположив, что, сам того не осознавая, испытуемый, часто слышащий ответ «зеленый», проникается им и проявляет тенденцию произносить это слово чаще, особенно во время теста на различение цвета, так как этот тест проводится сразу за последней фазой эксперимента, которая является фазой влияния. Тогда испытуемый не ощущает воздействия со стороны ассистента экспериментатора. На эту контргипотезу можно было бы возразить, что если действительно происходит словесная контаминация, то непонятно, почему представители большинства не подверглись ее воздействию хотя бы в такой же мере, как и представители меньшинства, поскольку они слышат больше ответов «зеленый». Уже эксперимент Московичи и Лажа (Moscovici, Lage, 1976) показывает, что дело обстоит иначе.

Эффект последействия позволяет обойти эту возможную помеху эффекта словесной контаминации. Если можно будет выявить влияние на уровне эффекта последействия, то мы сможем быть уверены в существовании глубокого и прочно укоренившегося воздействия. Так, например, если испытуемые ограничатся изменением словесного ответа, назвав зеленый цвет, то воспринимаемый ими после голубого диапозитива цвет должен быть расположен в желто-оранжевой зоне спектра. Напротив, если код восприятия испытуемых действительно изменится то, независимо от того, называли они зеленый цвет или нет, они должны воспринять дополнительный к зеленому цвет, т. е. приблизиться к пурпурной зоне спектра. Подчеркнем, что здесь речь идет об очень сильной гипотезе, экспериментальное доказательство которой дало бы неопровержимое подтверждение существования скрытых эффектов влияния меньшинства. Эта гипотеза была проверена в эксперименте, который провели в 1980 г. Московичи и Персоннац (Moscovici, Personnaz, 1980).

Речь идет о тестировании эффективности влияния большинства и меньшинства на уровне публичного словесного ответа и на уровне скрытого кода восприятия. В парадигму «голубой—зеленый» вводятся варианты. В эксперименте уча-

ствуют один наивный испытуемый и один ассистент. Экспериментатор показывает на экране серию голубых диапозитивов, которые ассистент постоянно называет зелеными. Отметим нововведение: большинство и меньшинство здесь определяются не точными числами, а символически: ассистент не является членом большинства или меньшинства, — он их представитель.

Мы опишем этот эксперимент в хронологической последовательности, так как экспериментальные переменные вводились последовательно в ходе эксперимента.

Первый этап. Пять раз испытуемый и ассистент отвечают письменно, следовательно, приватно, на вопросы: 1) о цвете диапозитива, 2) о цвете картинки, показанной после диапозитива. Это предварительный тест, с которым будут сравниваться последующие ответы.

Индукция влияния большинства или меньшинства. Листки с ответами собирают, и экспериментатор говорит, что может сообщить информацию об ответах испытуемых, которые были опрошены раньше. Разумеется, благодаря хитростям социально-психологического эксперимента эта информация целиком создана экспериментатором. Она позволяет ввести первую экспериментальную переменную: отнесение испытуемого и ассистента соответственно к большинству или меньшинству. На листках, которые им дает экспериментатор, указано процентное соотношение численности индивидов, оценивших диапозитивы как голубые или как зеленые. Эти данные четко разграничивают большинство (81,8%) и меньшинство (18,2%). В одном варианте эксперимента ассистенту приписывается принадлежность к большинству, а испытуемому — принадлежность к меньшинству (источник влияния — большинство). В другом варианте (источник влияния — меньшинство) — все наоборот.

Второй этап. Это фаза влияния. Ответы 15 раз даются вслух, причем ассистент неизменно называет зеленый цвет.

Третий этап. Снова на экране демонстрируется диапозитив 15 раз. Ответы снова даются в письменной форме. Участники определяют цвет диапозитива и цвет следующей за ним картинки.

Четвертый этап. До начала этого этапа ассистент быстро уходит под предлогом того, что он опаздывает на ранее условленную встречу. Испытуемый остается один. Снова он 15 раз оценивает цвет диапозитива и следующей за ним картинки.

Введение этого последнего этапа оправдано результатами, которые получили в 1971 г. Московичи и Нэв (Moscovici, Neve, 1970). Говоря кратко, эти авторы доказывают, что отсутствующий не всегда не прав. В этом эксперименте ассистент в присутствии наивного испытуемого преувеличивал смещение светящейся точки. У испытуемых наблюдается тенденция отвергать его оценку, считая ее чрезмерной, но в то же время они ощущают фрустрацию от существования этого расхождения и от того, что его упорно отстаивают. Перед окончанием эксперимента ассистент уходит под предлогом необходимости участвовать в другом эксперименте. Наивный испытуемый остается и продолжает отвечать один. В контрольных группах ассистент остается до конца эксперимента. Результаты очень четко показывают, что если источник влияния, стойкий и имеющий отклоняющуюся точку зрения, остается до конца эксперимента, то 92% испытуемых от него отдаляются, если же, напротив, он уходит, то 83% испытуемых дают оценки, более близкие к его оценкам.

Московичи и Персоннац ожидают следующих результатов:

- влияние стойкого меньшинства изменяет код восприятия испытуемых, тогда как влияние большинства этого эффекта не имеет;

- изменение кода восприятия больше, когда источник влияния отсутствует, чем когда он присутствует.

Цель данного эксперимента заключается в подтверждении результатов, иногда недостаточно надежных, причем ставится задача получить бесспорное подтверждение. В эксперименте трудно манипулировать даже эксплицитным поведением, предпринимая все предосторожности, чтобы эксперимент дал убедительные результаты. *Тем более* строгим должно быть исследование скрытых феноменов, иногда столь же тонких, сколь и трудноуловимых.

Результаты, которые получили Московичи и Персоннац, подтверждают существование скрытого влияния, воздействующего на эффект последействия. В условиях влияния меньшинства оценки испытуемыми цвета картинки, следующей за показом диапозитива, сместились в сторону цвета, дополнительного к зеленому. И это смещение усилилось после ухода ассистента. Повторив этот эксперимент, Домз и ван Авермает (Doms, Van Avermaet, 1981) получили сравнимые результаты.

Влияние меньшинства действительно приводит к феномену конверсии — тонкому и трудноуловимому процессу когнитивных или перцептивных изменений, когда человек при взаимодействии с другими продолжает давать свой обычный ответ, в то время как имплицитно он принимает их взгляды или реакции часто неосознанно и не имея никакого желания поступать именно так. Дж. Мид (Mead, 1970) описывает аналогичный процесс: «Существует процесс, при котором индивид, взаимодействуя с другими индивидами, неизбежно уподобляется им, поступая так же, как они, причем этот процесс не всплывает в том, что мы называем сознанием. Мы осознаем этот процесс, когда уже полностью приняли позицию других людей» (р. 193).

б. Подтверждение

Другие эксперименты подтверждают и поддерживают гипотезу о специфическом для влияния меньшинства эффекте конверсии. Персоннац (Personnaz, 1981) повторяет свой, проведенный совместно с Московичи, эксперимент 1980 г. Достижение этого эксперимента заключается в усовершенствовании методики его проведения. Для исследования эффекта последействия добавляется промежуточный этап измерения, более надежного, чем вербальные ответы, — измерение с помощью адекватного прибора, — спектрометра. Спектрометр, прибор для измерения светового спектра, следовательно цвета, позволяет обойтись без словесной оценки цвета диапозитива и следующей за ним картинки. Вместо использования словесной шкалы, охватывающей цвета от желто-оранжевого — дополнительного к голубому — до пурпурно-красного — дополнительного к зеленому, автор эксперимента просит испытуемых опознать на спектрометре цвет, точно соответствующий их восприятию. Этот прибор позволяет испытуемому пройти весь световой спектр, останавливаясь в тот момент, когда он видит цвет, увиденный им на экране при показе либо диапозитива, либо следующей за ним картинки. Шкала, которая здесь используется, очень точна: это шкала длин волн.

Экспериментальная парадигма та же, что в исследовании, который Московичи и Персоннац (Personnaz) провели в 1980 г., за одним исключением: цвет после предъявления картинки определяется с помощью спектрометра. На втором этапе — в фазе влияния — испытуемый, услышав ответ ассистента «зеленый», сначала отвечает устно, затем проверяет свой ответ по спектрометру.

Полученные результаты подтверждают результаты упомянутого выше эксперимента 1980 г. В частности, они показывают, что у индивидов, подвергшихся влиянию меньшинства, изменяется само восприятие цвета диапозитива, чего не происходит в случае влияния большинства. Этот эффект усиливается, когда источник влияния отсутствует. Таким образом, подтверждается влияние меньшинства на всю перцептивную деятельность в целом, т. е. и на восприятие, и на эффект последействия (табл. 4.3).

Таблица 4.3

Восприятие голубого диапозитива и следующей за ним картинки*

Условия	Этапы эксперимента		
	1. Влияние до эксперимента — предвлияние (ассистент присутствует)	**2. Влияние после эксперимента — поствлияние (ассистент присутствует)**	**Влияние после эксперимента — поствлияние (ассистент отсутствует)**
Восприятие цвета диапозитива			
Источник влияния — меньшинство	482,87	483,45	485,05
Источник влияния — большинство	482,18	481,33	481,98
Восприятие последующей картинки			
Источник влияния — меньшинство	622,12	633,00	635,10
Источник влияния — большинство	624,11	625,63	619,47

* Выраженное в средних длинах волн.

Особенно интересным кажется нам дополнительный результат, который дает объяснение психологической деятельности испытуемых. Эти процессы необходимо рассмотреть более детально, чтобы выйти за пределы одних только числовых данных и достигнуть прогресса в их интерпретации. После эксперимента автор предложил испытуемым вопросник и попросил воспроизвести по памяти процент индивидов, воспринимающих диапозитив как голубой или зеленый (фиктивные процентные данные, которые экспериментатор сообщил в конце первого этапа).

Оказалось, что испытуемые, «принадлежащие к меньшинству», проявили тенденцию к увеличению процентной доли большинства и к преуменьшению доли меньшинства, к которому они якобы принадлежали. Идентификация с меньшинством представляется особенно показательной. Переоценка членами меньшинства доли большинства, к которому они не принадлежат, подчеркивает их характеристику как «сосланных», «исключенных». Это начало объяснения заслуживает вдумчивого анализа феномена идентификации с меньшинством и оценки его значимости.

Г. Путь к объяснению: идентификация с меньшинством невозможна

а. Боязнь оказаться не таким, как все

Сознательное отвержение влияния меньшинства происходит от боязни отличаться, быть не таким, как все. Индивиды или группы избегают таким образом опасности быть причисленными к категории отклоняющихся. При восприятии меньшинства первое, что бросается в глаза, — это его отличие от остальных, а не содержание его высказывания. Высказывания меньшинства приобретают свой смысл прежде всего от позиции говорящего, а не от содержания его высказывания. Если индивид или группа открыто станут на точку зрения этого «другого», представляющего меньшинство, они рискуют одновременно быть отождествленными и самим идентифицироваться с ним. Но они не имеют ни убежденности, ни решимости, которые позволили бы им отстаивать отличие. Отвержение точки зрения меньшинства — единственный способ остаться в пределах норм. Однако это не значит, что эти люди остались абсолютно непроницаемыми по отношению к влиянию меньшинства, выражающемуся менее прямо, как это ясно показывают описанные выше исследования.

Если человек составил себе мнение о каком-либо объекте, то он ожидает, что всякий другой человек, по всей видимости нормальный, как и он, будет иметь мнение, довольно близкое к его мнению о данном объекте. Столкнувшись с кем-то, кто с убеждением выражает другую точку зрения, он ощутит двойной конфликт. С одной стороны, существование двух различных ответов по поводу одного и того же объекта создает тем большую неуверенность, чем более резко выражены расхождения. С другой стороны, один из ответов, неизвестно который, является оправданным, легитимным, тогда как второй ответ неизбежно неверен, неадекватен. Следовательно, различие ставит под сомнение способность индивида или группы судить, составлять себе мнение.

Расхождение с большинством влечет за собой усилие, направленное на социальное сравнение, при котором упор делается на различии или сходстве. Расхождение предполагает усилие, необходимое для внимательного отношения к другим людям, что происходит в ущерб направленности внимания на объект, причем мнение большинства априори считается истинным. Его валидизация проходит через согласование ответов. Поначалу представляется невозможным поставить под сомнение суждение большинства. Необходимо постараться интерпретировать ситуацию расхождения, находя внешние, посторонние по отношению к большинству критерии оценки. Например, начать с того, чтобы поставить под более или менее глубокое сомнение свое собственное отличие. В противном случае пришлось бы решиться подвергнуть сомнению валидность суждения большинства. Этому мешает глубоко укоренившееся представление, согласно которому большинство олицетворяет законное право и разум.

Чтобы доказать, что суждение большинства неверно, недейственно, надо иметь иные критерии, чем групповое мнение, которое с тем большим успехом заставляет себя признать, что, символизируя истинность, не нуждается в проверке. И здесь речь идет об очень трудной операции, требующей больших издержек, как социальных, так и психологических. Существует множество примеров, доказывающих,

что индивиды больше стремятся достигнуть взаимного согласия и иметь единообразные суждения, чем иметь суждение истинное, и что они предпочитают ошибаться вместе с другими, а не быть правыми против всех и оставаться в одиночестве. Отметим, что эти рассуждения всем хорошо знакомы. Эти хлесткие формулировки стали, собственно говоря, общими местами: местами общего согласия, местами консенсуса. Именно для сохранения этой привычной общности индивиды спешат сблизиться с большинством, даже не спрашивая себя, зачем это нужно.

В противоположность этому ответ меньшинства сразу кажется сомнительным, неверным. Если объект суждения хотя бы в какой-то мере неоднозначен — а в социальном мире чаще всего именно так и бывает, — индивид припишет отличающееся суждение и стойкость меньшинства намерению оказать влияние, а не лучшей способности к оценке. Принять мнение другого означало бы публично признаться в слабости и некомпетентности, проявляющейся в готовности уступить, поддаться влиянию. Легко понять, что индивиду это претит.

Именно стойкость меньшинства позволяет поколебать это мнение и может заставить задаться вопросом о валидности альтернативного ответа. Последовательность и уверенность, с которыми это мнение высказывается, приведет в действие процесс валидизации, т. е. интенсивное умственное и перцептивное усилие, которое позволит ощутить связь между суждением меньшинства и реальной действительностью. Это усилие позволит воспринять и понять то, что воспринимает и чувствует меньшинство. Уверенность меньшинства вызывает удивление и любопытство и приводит к эмпатии. Индивид пытается тогда поставить себя на место другого, чтобы понять, как это можно быть другим, не поступать, «как все».

В то же время это эмпатическое усилие показывает, что другой так близок и в конечном счете так мало отличается. Это вызывает процесс отвержения. Человек чувствует тем большую угрозу отождествления с этим другим, чем более доступным тот становится. Думать, как этот другой, — значит стать таким, как он, включить себя в общее представление о другом в символике несхожести, которая предполагает дискриминацию, виновность, проекцию и отвержение (неприятие), законченным выражением которого является расизм. Согласиться с меньшинством означает — через изменение представления в целом — согласиться подвергнуться дискриминации.

Мы теперь лучше понимаем, почему влияние меньшинства осуществляется с трудом при взаимодействии, но легче реализуется, как только ослабевает опасность быть отнесенным к категории отклоняющихся. После взаимодействия молчаливые подавляемые усилия понять, что думает или воспринимает меньшинство, приводят к тому, что испытуемые начинают мыслить и воспринимать так, как это делало бы меньшинство. Так происходит, например, когда источник влияния меньшинства отсутствует или когда прерывается взаимодействие. Индивиды тогда могут вести себя более свободно. Ответ другого уже не кажется опасным и дает полезные сведения для выработки собственного суждения. Трансформация собственного ответа в направлении ответа меньшинства уже не представляется признаком некомпетентности или подчинения. В условиях отсутствия источника влияния приписывание намерения оказать влияние теряет свою значимость. Именно так можно объяснить столь прекрасные надгробные речи, произносимые политическими деятелями на похоронах бывших злейших врагов, которых они стремились принизить, смешать с грязью в течение всей жизни, особенно если

после утраты власти у этих врагов хватило ума и хорошего вкуса, чтобы остаться на стороне меньшинства.

б. Снятие сопротивления идентификации с меньшинством: сенсорная депривация

Скрытые аспекты влияния меньшинства в настоящее время уже четко установлены. Теперь необходимо проверить его механизмы. Мы только что видели, что они, вероятно, группируются вокруг неприятия влияния меньшинства, вокруг защитных механизмов индивидов или групп, подвергающихся этому влиянию. Сопротивление испытуемых влиянию меньшинства, проявляющееся в эффекте конверсии, усиливается оттого, что они испытывают большой внутренний конфликт, вызываемый отвержением идентификации с источником влияния. Разрешение этого конфликта проходит через изменение скрытых реакций, не осознаваемое индивидом. Следовательно, если бы было возможно уменьшить интенсивность этого конфликта, ослабляя, например, сопротивление альтернативному ответу, он мог бы разрешиться открыто, публично. Испытуемые открыто поддались бы влиянию и немедленно пошли бы на уступки.

Вот почему Московичи и Домз (Moscovici, Doms, 1982) вводят в один из вариантов эксперимента с последействием ситуацию сенсорной депривации. Уточним сначала, что такое сенсорная депривация. Это ситуация сенсорной изоляции: индивид неподвижен, его зрительное и осязательное восприятие ослаблено. Слуховое восприятие трансформировано акустической изоляцией и даже постоянной эмиссией белого шума. Сенсорная депривация, продолжающаяся несколько дней, приводит к нарушениям восприятия — к изменению порогов восприятия и когнитивных порогов, т. е. к затруднениям научения и к аффективным затруднениям, что делает индивида более уязвимым. В крайних случаях наблюдаются тревога, тоска, раздражительность и распад личности, доходящий до психоза. Эти состояния с трудом преодолеваются после прекращения сенсорной депривации. Сенсорная депривация может позволить более эффективно воздействовать на индивидов. В Северной Ирландии, например, в тюрьме *Grumlin Road* заключенных ставят в ситуацию ожидания допроса (ситуацию преддопроса). Они должны стоять неподвижно, на них надевают капюшон, им не дают есть, и, кроме того, они находятся под воздействием постоянного шума в 85 децибел или шума пылесоса. Понятно, что после часов десяти такой обработки они без сопротивления переходят к признаниям.

Исследования сенсорной депривации наводят на мысль, что испытуемые, подвергшиеся слуховой и/или зрительной депривации, реагируют на попытки оказать на них влияние аналогично людям, находящимся под гипнозом. Точно так же как гипнотическое внушение, сенсорная изоляция ведет к снятию сопротивления. Понятие «гипнотическое внушение» описывает ряд явлений, характеризующихся тем, что поведение человека полностью подчиняется приказам другого лица. Всякий сеанс гипноза имеет два аспекта: один аспект — аффективная зависимость, другой — физическая манипуляция. Первый аспект заключается в полном доверии и подчинении гипнотизеру. Что касается манипуляции, то она выражается ограничением взгляда и ощущений очень малым числом стимулов. Именно сенсорная депривация ограничивает контакт с внешним миром и погружает испытуемого в состояние, подобное сну наяву. Поле ощущений и мыслей гипноти-

...емого ограничено воздействием гипнотизера. Человек полностью подчиня... приказаниям, которые ему даются, абсолютно не сознавая того, что он гово... или делает.

Эксперимент, который провели в 1982 г. Московичи и Домз, проходил совер...но так же, как эксперимент 1981 г., который провели Московичи и Персон... с одним отличием: он включал ситуацию сенсорной депривации. После перво... этапа ответов наедине и раздачи листков с указанием фиктивного процентного ...ношения ответов, когда пара испытуемых делится на представителя боль...ства и представителя меньшинства, участников эксперимента оставляют на ...инут в полной темноте, чтобы, как говорит им экспериментатор, устранить ...можное влияние первого восприятия цвета.

Из-за своей сложности результаты эксперимента потребовали очень тонкого ...лиза. Во-первых, в плане открытого проявления влияния наблюдаются эф...кты, ярко выраженные в условиях эксперимента, независимо от того, принад...жал ли источник влияния к большинству или к меньшинству (рис. 4.1).

Речь идет об «эффекте соглашательства», вызванном уменьшением сопротив...ния испытуемых открытому влиянию. В самом деле, в контрольных условиях, ...е нет публичного влияния, не отмечается никакого эффекта: ни одного ответа ...еленый» на всех фазах эксперимента. Следовательно, если сопротивление ис...туемых снято сенсорной депривацией, то наблюдается открытое влияние, бо...е значительное, чем в эксперименте, который провели Московичи и Персоннац.

Напротив, на скрытом уровне, как и предсказывалось, влияние слабее, чем в ...званном эксперименте Московичи и Персоннаца. Феномен конверсии аннули...ется проявлением эксплицитного влияния. Проведя более тонкий анализ дан...х, авторы, однако, выявили интересные различия между испытуемыми, кото...е поддались влиянию меньшинства, что отразилось на их публичных ответах, ...теми, кто этому влиянию не поддался.

В самом деле, испытуемые, поддавшиеся влиянию, не изменяют своего вос...риятия картинки, следующей за голубым диапозитивом, и продолжают воспри...мать цвет, дополнительный к голубому. Напротив, испытуемые, которые не ...ддались влиянию, обнаруживают тенденцию к восприятию цвета картинки как ...лее близкого к дополнительному цвету зеленого.

Если источником влияния является большинство, эффект менее выражен, но ...се же отмечается следующая тенденция: испытуемые, отвергающие открытое

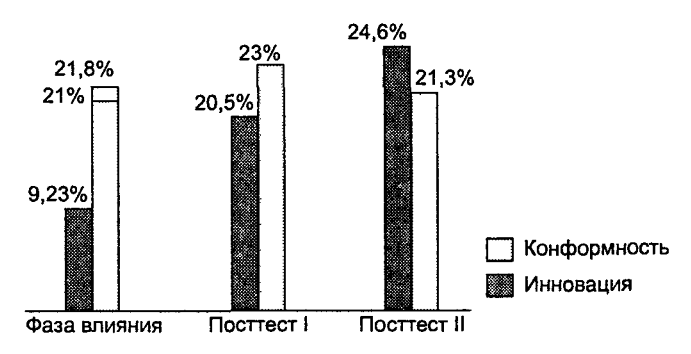


Рис. 4.1. Оценка цвета диапозитива (процент ответов «зеленый»)

влияние и придерживающиеся оценки «голубой», воспринимают картинку, следующую за этим диапозитивом, как более близкую к цвету, являющемуся дополнительным к чисто голубому, тогда как цвет диапозитива на самом деле больше соответствует бирюзовому голубому. Эта реакция соответствует подлинному контрвлиянию со стороны испытуемых, которые отвергают всякое проявление соглашения с экспериментатором.

Следовательно, именно интенсивность и характер конфликта определяют уровни, на которых он разрешается в первую очередь. Этот эксперимент действительно приводит в действие усиление открытого влияния и торможение скрытого влияния в присутствии источника-меньшинства. Сенсорная депривация действительно выполнила свою миссию; она сняла барьеры, препятствующие открытому воздействию влияния меньшинства, ослабив конфликт, связанный с отвержением идентификации с меньшинством. Гипотеза, согласно которой конфликт определяет уровень влияния, находит здесь новое (еще одно) подтверждение. «Процесс разрешения конфликта располагается на свойственном ему уровне ответа. Если конфликт разрешается на уровне прямого ответа (непосредственной реакции), то не будет последующего изменения на уровне скрытого ответа ни при условии конформности, ни при условии инновации. Однако если конфликт разрешается на уровне публичного ответа, то, в зависимости от позиции источника, испытуемые будут склонны либо приблизиться к нему, либо отдалиться от него, перейдя на более скрытый уровень ответа» (Moscovici, Doms, 1982, p. 92).

в. Близость меньшинства

Индивиды или группы будут оказывать тем большее сопротивление прямому влиянию меньшинства, чем ближе к этому меньшинству они себя ощущают. Они тем лучше замечают свою предрасположенность к уступке влиянию и тем больше будут противиться своему открытому уподоблению меньшинству. Чем меньшинство ближе, тем больше энергии требуется, чтобы от него отличаться, тем больше следует его ненавидеть, чтобы бороться против опасности «быть спутанным» с ним. Психологическая цензура, воздействующая на прямое влияние, может, следовательно, привести к проявлению косвенного влияния.

Эксперимент, который провели Эбишер, Хьюстоун и Хендерсон (Aebischer, Hewstone, Henderson, 1983), хорошо выявляет этот механизм. Эксперимент посвящен изменению музыкальных вкусов подростков. Из музыки, которая в моде у молодежи, авторы выбрали три музыкальные формы: *тяжелый рок, музыку новой волны* и *современную музыку.* Подавляющее большинство подростков предпочитают *тяжелый рок.* Несмотря на почти полное господство предпочтения именно этого вида музыки, некоторая часть молодежи охотно слушает также *новую волну* и *современную музыку.* Эти два последних направления весьма близки друг к другу по тональности и гармонии.

Задача эксперимента — подвергнуть подростков влиянию с целью изменить их музыкальные вкусы, т. е. сделать так, чтобы они настроились менее благоприятно к *тяжелому року* и более благоприятно к музыке *новой волны.* Более того, сопротивляются они влиянию или нет, — в любом случае необходимо найти способы выяснить, имеет ли место эффект конверсии или эффект внешнего подражания в зависимости от того, исходит ли попытка влияния от большинства или от меньшинства. Сравнение прямого и скрытого влияния будет, следовательно, про-

...диться путем тестирования предпочтения *современной музыки*, близкой к музыке *новой волны*, на которую эксплицитно направлен данный эксперимент.

В течение всего эксперимента испытуемые слушают музыкальные произведения, представляемые им попарно, и должны указывать, которое из них им больше нравится. При этом одно из двух предлагаемых произведений постоянно относится к *тяжелому року*, а второе — в зависимости от фазы эксперимента — относится либо к музыке *новой волны*, либо к *современной* музыке.

Эксперимент проходит в три этапа.

Первый этап — предварительное тестирование. Испытуемые прослушивают 6 пар сравнений «тяжелый рок — новая волна» и 6 пар «тяжелый рок — современная музыка». Если в первой серии сравнений испытуемые выражают только один раз предпочтение музыке *новой волны*, они квалифицируются как «проницаемые». Если они предпочитают музыку *новой волны* более чем один раз, они отстраняются от участия в эксперименте. Те участники, которые ни разу не предпочли произведение *новой волны*, характеризуются как «непроницаемые».

Второй этап — влияние. Испытуемым предлагают для сравнения 6 пар «тяжелый рок — новая волна». Отметим, что испытуемые — учащиеся *CES*[1].

Во время этого этапа испытуемым, до того как они начнут отвечать о своем отношении к каждой паре музыкальных отрывков, сообщается фиктивная информация о предпочтениях других молодых людей. Им говорят, что был проведен опрос среди учащихся колледжей среднего образования, таких же как они (источник — большинство), и среди учащихся лицеев профессионального обучения (источник — меньшинство). Учащиеся профессиональных лицеев имеют более низкий социальный статус, чем учащиеся колледжей среднего образования. Учиться в профессиональном лицее — это признак социальной неудачи. Эти учащиеся составляют, следовательно, своего рода социальное меньшинство. Испытуемым дается следующая информация: им сообщается, что отрывок музыки новой волны понравился — в одном варианте 80% учащихся колледжей среднего образования, в другом варианте — 80% учащихся профессиональных лицеев. Более того, для характеристики «сильного» влияния говорится, что все 6 отрывков музыки *новой волны* получили предпочтение. Для характеристики «слабого» влияния отмечается, что отрывки музыки *новой волны* понравились только в 3 случаях из шести.

Третий этап — косвенное влияние. Испытуемые сравнивают 6 пар «тяжелый рок — современная музыка». Все «проницаемые» испытуемые менее чувствительны к прямому влиянию, чем «непроницаемые» (табл. 4.4).

Таблица 4.4

Прямое влияние (выраженное в процентной доле ответов, данных под влиянием)

Источник	«Проницаемые» испытуемые		«Непроницаемые» испытуемые	
	сильное влияние	слабое влияние	сильное влияние	слабое влияние
Большинство	8,73	9,52	15,08	12,70
Меньшинство	13,49	9,52	16,67	9,52

[1] *CES* (*College l'enseignement secondaire*) — коллеж, дающий полное среднее образование.

По-видимому, первые («проницаемые») больше защищаются от того, что он воспринимают как желание оказать на них влияние, там, где вторые («непрони-цаемые») ощущают главным образом привлекательность нового мнения. Более того, стойкость, следовательно сильное влияние, в целом оказывается более эф-фективным способом прямого влияния, причем сила воздействия больше, когд источником влияния является меньшинство. Сопротивление «проницаемых» ис-пытуемых подтверждается при рассмотрении результатов косвенного влияни Именно этот тип испытуемых больше всего поддается косвенному влиянию. На-конец, меньшинство оказывает большее косвенное влияние, чем большинств (табл. 4.5).

Таблица 4.5

Косвенное влияние (выраженное в процентной доле ответов, данных под влиянием)

Источник	«Проницаемые» испытуемые		«Непроницаемые» испытуемые	
	сильное влияние	слабое влияние	сильное влияние	слабое влияние
Большинство	0,79	5,55	0	0,79
Меньшинство	3,17	8,73	4,76	1,59

Эти результаты действительно обнаруживают сопротивление со стороны ис-пытуемых, близких к меньшинству, но отвергающих сравнение с ним. Угроза конфликт никогда не бывают столь велики, как в случае, когда индивиды ил группы, от которых стремятся отличаться, становятся близкими, слишком бли-зкими. Именно тогда энергия, направленная на достижение различия, наиболее сильна. Она использует всевозможные средства, при малейшем сигнале воздвига-ются преграды против доступа меньшинства и против доступа к меньшинству. Ес-ли расизм мулата оказывается столь яростным, то это потому, что он очень близо к черному и в социальном, и в экономическом, и в экологическом аспекте.

г. Задержанное влияние (влияние замедленного действия)

Влияние меньшинства не всегда проявляется в ясной форме. Оно также не всегда воздействует немедленно. Каждый из нас мог бы найти в своей повседневной жизни примеры следующего психологического механизма. Иногда мы сознатель-но и даже энергично отвергаем какое-то мнение, поведение или какую-то инфор-мацию, но они, однако, «обманным путем», тайком проникают глубоко и воздей-ствуют на нас вплоть до того момента, когда мы их принимаем, соглашаемся с ними настолько, что уже не ощущаем, не осознаем, что получили их извне. А. Жа-кар (Jacquard, p. 88) приводит пример такого поведения: «Однажды утром, сфор-мулировав для себя, без всякой видимой причины, одну мысль, которая показа-лась мне, по правде говоря, весьма тонкой и оригинальной, я почувствовал себя "очень умным". Днем я не удержался от соблазна высказать эту новую истину не-скольким коллегам. Один из них, вместо ожидаемых мною комплиментов, на-смешливо улыбнулся. "Ты не находишь, что это интересная мысль?" — спросил я "Нет, я, конечно, нахожу эту мысль интересной, но все это полностью сказано в моей диссертации", — ответил он. Полтора года назад я входил в состав комиссии

...цениввшей его диссертацию. Я немедленно вынимаю из книжного шкафа мой экземпляр его диссертации. Мы быстро находим то место, где почти дословно выражена "моя мысль". Тогда я написал на полях: "Нет, неверно"».

Здесь мы имеем превосходный пример того, что принято называть «криптомнезией». Крайние формы этого специфического феномена психопатологи наблюдают у некоторых душевнобольных. Это состояние распознается по следующему факту: человек забывает источник мысли, но помнит ее содержание и считает родившейся в его собственном мозгу мысль, подсказанную ему кем-то другим. Короче говоря, это невольный плагиат. В рассказанном Жакаром случае речь идет об индивидуальной криптомнезии. Но мы можем себе представить по аналогии с этим существование феномена социальной криптомнезии. Предположим, что какой-либо индивид или какая-то группа стремится убедить общественность занять положительную или отрицательную позицию по отношению к какой-то проблеме: загрязнение окружающей среды, разрешение абортов и т. д. Предположим далее, что через две недели или через два месяца мы спросим у представителей этой группы, кто пытался их убедить, что было сказано и какова теперь их позиция по этому вопросу. Если позиция этих людей сближается с позицией индивида или группы, пытавшихся их убедить, и если они к тому же забыли, кто это был или что было сказано, тогда мы имеем дело именно с таким явлением, т. е. с социальной криптомнезией.

Этот механизм встречается часто. Он был выявлен во многих исследованиях изменения установок. Американские исследователи очень интересовались аналогичным эффектом, который они образно назвали «эффектом спящего» (*sleeper effect*). Причиной этого феномена служит отвержение источника (индивида, группы, медиума), от которого исходит сообщение (мнение, поведение, информация). Источник информации (коммуникатор) представляется ненадежным, или — по какой бы то ни было причине — человек сознательно не хочет ему верить. Затем, спустя некоторое время, происходит отделение сообщения от источника. Сообщение усваивается, а его происхождение забывается. Согласие с сообщением теперь уже не связывается с риском уподобления источнику. Ребенка оставляют, а вода из ванны выливается.

Этот эффект можно связать с распространением инновации, исходящей от меньшинства. Мы видели, что влияние меньшинства встречает сопротивление, препятствия, которые иногда связаны с отказом отождествлять себя с меньшинством. Это влияние редко выражается в явной форме, оно также редко действует быстро. Исследованию влияния замедленного действия посвятили свой эксперимент Московичи, Магни и Папастаму (Moscovici, Mugny, Papastamou).

На первом этапе испытуемые заполняют шкалу установок относительно проблемы загрязнения окружающей среды. Пунктами этой шкалы служат формулировки типа: «Против домохозяек выдвигается серьезное обвинение в необдуманном (неосторожном) использовании загрязняющих окружающую среду моющих средств» или «Супермаркеты и производители химических удобрений находятся в сговоре и совместно изменяют природные свойства натуральных продуктов». Таким образом, испытуемым предлагаются для оценки высказывания, возлагающие ответственность за загрязнение окружающей среды или за изменение генетической природы продуктов либо на *социальные категории* (женщины, автомобилисты, крестьяне), либо на *промышленные компании*. Участники эксперимента должны оценить каждое суждение по семибалльной шкале — от оценки «прием-

обвиняя в нем индивидуальный эгоизм, чему решительно противилось меньшинство. С другой стороны, считают авторы, признание источника меньшинством индуцирует у испытуемых механизм стигматизации, который, в частности, влечет за собой отрицательные коннотации, придаваемые меньшинству» (Moscovici, Mugny, Parastamou, 1982, p. 217). Как только исчезает опасность слишком резкой идентификации, испытуемые тем больше поддаются влиянию, чем яснее и бескомпромисснее было сообщение.

Д. Эпилог

Как в области установок и предрассудков, так и в области социального влияния мы сталкиваемся с одним и тем же противоречием. Если мы припишем индивидам строго рационалистический подход, нам придется констатировать следующий неприятный факт: существует разрыв между тем, что говорят и что делают, между тем, что думают и как поступают. Этот разрыв индивиды не сознают и в крайних случаях, нередко совершенно чистосердечно говорят чудовищные вещи типа: «Я не расист, но я не люблю...»

Как говорится, благими намерениями вымощена дорога в ад. По-видимому, он вымощен теми добрыми намерениями, которые избавляют нас от необходимости действовать и которых у нас часто вполне достаточно. *SOFRES* провела опрос мужчин для иллюстрированного журнала «Практичная женщина» в декабре 1982 г. Ответы были такими: 48% мужчин заявили, что они благоприятно относятся к равному распределению домашней работы; 38% считают, что надо «немного помогать». Если, не удовлетворяясь этими принципиальными заявлениями, мы у них спросим, что они делали именно вчера, мы сразу увидим совершенно иную картину реальной жизни: 14% мужчин застелили постель, 17% занимались уборкой квартиры, 20% готовили еду, в то время как всем этим обычно занимались 80–90% женщин.

И этот разрыв регулярно повторяется во всех сферах жизни общества. Самое удивительное не само это явление, а то, что некоторые исследователи, занимающиеся общественными науками, этим удивлены. Становится ясно, что наши теоретические модели должны включать неопределенность и противоречия, иначе они будут неподвижными масками, наложенными на подвижную и гримасничающую действительность.

Результаты исследований влияния составляют все более последовательную и логичную и все более полную систему. Значимость влияния большинства известна нам с давних пор. За пределами его назойливого распространения надо было определить его границы. И вот один из парадоксов, обычных для общественных наук: высшая точка (пароксизм) и границы влияния большинства оказываются рядом друг с другом в феноменах внешнего подражания, в тех состояниях, когда мы должны кое-как покориться, смириться, проглотить обиду, отложив на потом бунт, который иногда так долго откладывается, что уже и не происходит. В своей покорности нам случается забыть и о бунте, и о причине, по которой мы хотели бунтовать, точно так же как и наши поступки, которые приходилось совершать, чтобы вести себя так, как это требовалось, убедят нас в том, что такое поведение было обосновано. И мы создадим себе мир, может быть и уютный, поскольку мы сможем ограничивать, смирять его волнение, но это будет мир, полный покорно-

сти, подавленных стремлений, сломленных возмущений, и все это мы сделаем постепенно, потихоньку, своими руками.

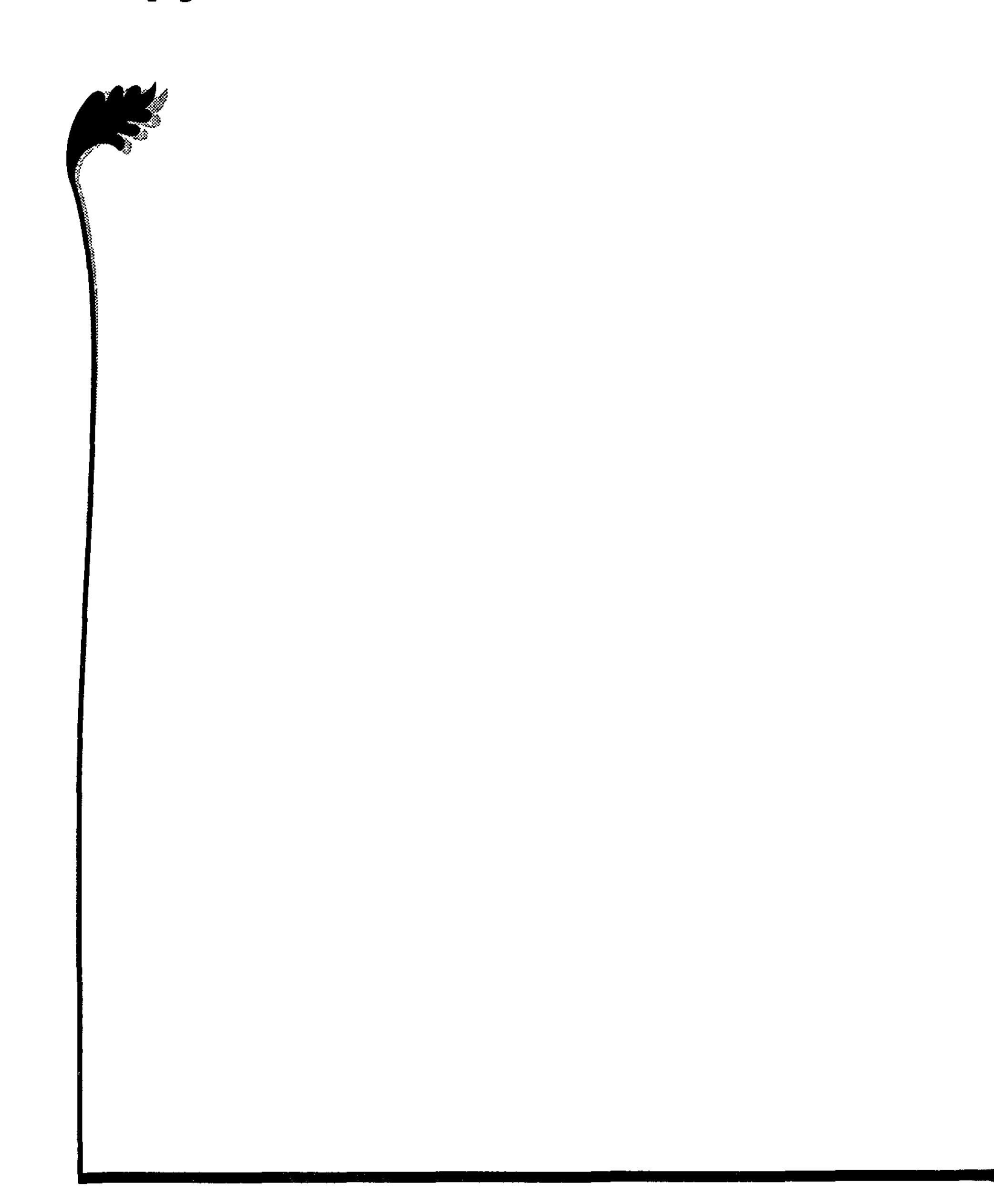
Чтобы вызвать изменения, потрясения, влияние меньшинства появляется как раз вовремя. Мы все лучше понимаем, как оно действует, обратив особое внимание на изучение детерминант, эффектов и проявлений скрытого влияния, конверсии; мы смогли ответить на вопросы, поставленные теоретическими исследованиями, и получить результаты.

Можно выявить препятствия, мешающие прямому, линейному распространению влияния меньшинства, в то время как влияние большинства вызывает чаще всего эффекты, которые доступны непосредственному наблюдению. Остается проблема экстериоризации влияния меньшинства, которое побуждает индивидов или группы освобождаться от устаревших социальных кодексов, нарушать нормы, в которые они уже не верят, бросать вызов предрассудкам социальных групп, к которым они принадлежат. Ввиду отсутствия этой экстериоризации влияние меньшинства могло бы ограничиться эффектом подчинения большинства, которое отрицает меньшинство. Нам остается узнать, каким образом сочетаются и организуются уровень общения наедине и в группе и как происходит обмен между ними, каковы эти возможности в рамках конформности и в рамках инновации.

В этом потоке исследований социального влияния, находящемся в постоянном развитии, фундаментальным прогрессом было то, что был преодолен фиктивный порядок внешней видимости, была преодолена очевидность фактов, которые сами по себе имеют значимость, и были выявлены пласты этого процесса во всем их богатстве, во всей их глубине и сложности.

Часть II

Индивиды и группы



ГЛАВА 5. Избирательные отношения
А. Влечение, его фильтры и последствия
Б. Дружеские отношения
В. Любовные отношения
Любовь и дружба. Достижения и перспективы

ГЛАВА 6. Креативность групп
А. Введение
Б. Специфические групповые эффекты
В. Стиль лидерства и креативность
Г. Активное меньшинство и креативность групп
Д. Задачи и креативность групп
Е. Оценка, соревнование и креативность групп
Ж. Методы и приемы креативности в группе
З. Выводы

ГЛАВА 7. Групповые решения
А. Решения индивидов и решения групп
Б. Дилемма: изменять или не изменять
В. Решения, дискуссии и изменение установок
Г. Что способствует и что препятствует конфликтам в группе?
Д. Заключение

ГЛАВА 8. Групповые процессы и суды присяжных: США и Франция
А. Исторический контекст
Б. Сторонники и противники суда присяжных
В. Как принимаются решения в судах присяжных
Г. Инструмент демократического правосудия

ГЛАВА 9. Отношения между группами
А. Введение
Б. Усиление контраста при восприятии
В. Экспериментальное исследование социальных стереотипов
Г. Пересечение различных видов категориальной принадлежности
Д. Гипотеза ковариации
Е. Модель прототипов
Ж. Структурная асимметрия в межгрупповом восприятии
З. Категоризация по действиям
И. Социальная идентичность и социальная несравнимость
К. Конфликты и переговоры между группами
Л. Перспектива

ГЛАВА 5

Избирательные отношения

Жан Мэзоннёв и Любомир Лами
(Jean Maisonneuve et Lubomir Lamy)

Тема привлекательности и избирательных отношений всегда была очень богата п содержанию как для любого человека в течение его жизни, так и для автора ил исследователя, который берется за то, чтобы описать, представить себе, исследовать и объяснить эти процессы. Каждый из нас уже с юных лет чувствовал препочтение или притягательность, привязанности и желания, разделял с кем-либ свои эмоции или секреты. Все это интенсивные и исключительные моменты, протекающие на фоне безразличия ко всему остальному, когда нам дано их пережит Литература и театр, поэзия и философия говорят с более или менее сильны влиянием на нас о любви и дружбе, о встречах и расставаниях (о разрыве отношений), о симпатиях и сходстве и об интимности, близости. Сегодня сами средст массовой информации (в частности, телевидение) услужливо берут свою публку в свидетели волнений и тревог, богослужения или личных драм, происходящих между партнерами (с их согласия). Сфера в высшей степени особенн отношений, охотно приписываемых игре случая или, наоборот, судьбе, которы может быть, именно поэтому лишь очень поздно и в умеренной степени привле ли более объективное внимание социальных психологов.

Мы попытаемся здесь представить их подходы, проблематику, референтн рамки, иногда недостаточно надежные результаты работ в диапазоне от исслед вания причин до объяснения смысла. Сначала мы учтем всю совокупность факт ров, которые участвуют в избирательных симпатиях, их следствия и предлагамые модели, а затем рассмотрим дружеские связи и любовные отношения в и специфичности.

А. Влечение, его фильтры и последствия

а. Понятия и подходы

В самом широком понимании влечение — это процесс, который нас «тянет к или «привлекает к себе». Это положительный аттитюд, который, как мы пред лагаем, является спонтанным и, как мы надеемся, разделенным (взаимным). Хо это слово сохраняет, по крайней мере во Франции, коннотацию, связанную страстью и со свободолюбием, по-видимому идущую от Фурье (1808), мы ув дим, что этот процесс проходит через ряд концентрических полей, подобн фильтрам с неопределенным исходом, а затем превращается иногда в прочну связь, подвластную, однако, износу и конфликту.

Эта область является очевидно сложной, так как наши влечения и предпочния имеют не только исключительно «сердечную» тональность, но могут вкл

многообразные составляющие утилитарного или эротического характера, тные или мазохистские, успокаивающие или авантюрные... Поэтому здесь мы вляем широту взглядов и некоторую терпимость в употреблении терминов. о-видимому, понятие межличностного влечения было узаконено использо-ем в англосаксонских работах. Оно имеет то преимущество, что охватывает анные выше факторы, обозначая всякий положительный аттитюд, разделяе- или не разделяемый человеком, который является его объектом. Но сама щенность понятия затушевывает избирательный и взаимный характер самых ных и самых интимных форм диадической связи. Вот почему можно ему пред-сть другое понятие — понятие симпатии, основанной на сходстве, *сродстве* *inité*), понятие, которое и объединяет и разграничивает в одно и то же время.

тот старинный термин, восходящий к алхимии, затем к литературе, напоминая о бли-зсти, сходстве и привлекательности, способен обозначать всю совокупность избира-тельных отношений, предполагающих свободный выбор и приятные переживания артнеров: как взаимную симпатию внутри групп, постоянных или эфемерных, так дружеские или любовные связи, близко объединяющие двух людей.

Это понятие (как и понятие «аттракция», «влечение») имеет оперативное значение, озволяя проводить социометрические опросы (анкетирование). Наконец, это понятие одходит для аффективных переживаний, включая коннотацию согласия, возникаю-его при встрече, и обещания, надежды на привязанность. Параллельно исключаются з поля этого слова привязанности без выбора (привычные дружеские или корпора-ивные отношения), а также выбор без привязанности (чисто инструментальные отно-ения с другими людьми). Таким образом, рассматриваемое нами понятие отличается от понятия «предпочтение», и от понятия «влечение», которые могут быть односто-онними и преходящими, а также и от понятия аффиляция, которое обозначает при-оединение к группе, участие в ней.

В первом разделе мы рассмотрим совокупность центростремительных видов едения — от социального контекста встреч до особо близких отношений диад дельных людей. Эта тема вызвала к жизни большое число разнообразных ис-дований с разными целями и результатами. Мы укажем только самые яркие из с целью их упорядочить. Но прежде всего встает вопрос: как они определяют й объект?

При избирательных отношениях используют весьма различные подходы. Пер- разграничение, которое напрашивается само собой, это разграничение между едованиями в естественных условиях и лабораторными экспериментами. Ис-дования в естественных условиях изучают реальный выбор и реальные связи руппах разной величины или в более или менее представительных выборках. ораторные эксперименты искусственно вызывают проявления предпочтений какие-то оценки в зависимости от выдвигаемых гипотез. Анкеты (опросы), ющиеся дружбы, обычно основаны на тестах социометрического типа, ини-торами которых были Морено (Moreno, 1934) и Таджури (Tagiuri, 1958). Час-а такими опросами следуют наблюдения или беседы. Изучая любовную бли-ть, обычно прибегают к свидетельствам пар, разовым или по определенной рамме, разделенной на части (Winch, 1958; Brehm et Cohen, 1962; и многие гие после них, о которых речь пойдет ниже).

Экспериментальные исследования обычно основаны на опросниках *ad hoc* ециально подготовленных для данного случая), предлагаемых случайным ис-уемым, иногда отобранным специально, иногда членам диад.

Многие экспериментаторы конструируют даже фиктивных «других», профиль ответов которых иногда отличается от ответов испытуемых, иногда совпадает с ними, когда либо предлагаются серии вопросов, либо дается альтернатива выбора (Byrne, 1971). Нередко предлагаются фотографии людей для оценки на основе впечатления от черт лица. Поэтому неудивительно, что опрашиваемые предпочитают тех, чьи ответы совпадают с их собственными. Более удивителен эффект ореола (галоэффект), вызываемый физической красотой: те, чьи лица были ранее охарактеризованы как привлекательные, получили лучшие оценки почти во всех областях (Dion et al., 1972: то, что красиво, то хорошо). Во всяком случае, в течение нашей жизни, хотя первое впечатление может оказаться решающим, например случаи спонтанной симпатии или в особенности знаменитая любовь с первого взгляда, все же обычно оценка других людей происходит медленнее и отношения складываются постепенно.

Другое различие касается выборочного или диахронического характера исследования. Это могут быть либо насыщенные беседы, либо опросники, касающиеся встречи и совместной жизни четы (Altman, Taylor, 1973) или же «созвездий» друзей (Maisonneuve, 1966); могут даже проводиться опросы по разработанным шкалам, составленным на основе пилотажных исследований. Одно из таких исследований имеет целью именно установление различий между дружескими и любовными отношениями (связями).

Некоторые исследователи проводят лонгитюдные исследования, посвященные отношениям людей хотя бы в течение какого-то определенного времени. Такие исследования провел Ньюком (Newcomb, 1961), изучая группу студентов в студенческом городке. Аналогично этому Дак и Крэйг (Duck, Kraig, 1978) изучали устоявшиеся дружеские отношения. Так же поступили и Финчем и Бредбери (Fincham, Bradbury, 1987) и Грубер-Бальдини с сотрудниками (Gruber-Baldini et al., 1995), изучая как долго совместно живущие пары, так и недавно сложившиеся.

Наконец, можно разграничить, с одной стороны, исследования, направленные на изучение взаимного влечения в любви или дружбе, возможности предсказания таких отношений или их последствий, и с другой стороны, работы, посвященные самой «связи», рассматриваемой в терминах поведения в диаде, а также на основе пережитого опыта (Moser, 1994).

б. Социологические предпосылки: поле возможных кандидатов

Прежде чем говорить о понятиях и моделях, которые могут регулировать избирательные отношения, важно выдвинуть достаточно общий тезис, подсказанный повседневными наблюдениями и подтверждаемый многими исследованиями: аффективные связи неотделимы от социальных рамок и ситуаций, в которых они возникают; впрочем, эти рамки следует рассматривать не как чистые детерминанты, а в зависимости от значимости, которую они приобретают для объединяемых ими индивидов. Место и обстоятельства обусловливают встречи раньше, чем вступают в действие особенности людей и присущий им стиль взаимодействия. Чтобы «почувствовать симпатию» или «понравиться друг другу», необходимо сначала оказаться рядом, общаться, придать этому некий аффективный тон. И это «запускает» действие двух главных факторов, имеющих первостепенное значение: один – пространственный фактор, связанный с местом жительства индивидов и их взаимодействием, другой — социального порядка, в значительной мере управляющий предыдущими аспектами. Действительно, большинство наших контактов вызвано социальными ролями, в которых мы выступаем в соответствии с тем или иным

тусом — семейным, профессиональным, жилищным и т. д. Распределение взаимосвязь этих ролей зависят в конечном счете от структуры всего общества дельных групп, в которые мы входим (Rocheblave-Spenlé, 1962).

Кроме того, нормы и предрассудки более или менее строго моделируют контакты и общение под влиянием рекомендаций, разрешений, запретов, которыми спитаны наши взаимоотношения.

Так, в 1933 г. социолог Богардус (Bogardus) разработал на основе свидетельств выборки индивидов шкалу социальных дистанций из 7 уровней, которые градуируют отношения: от тесной близости до исключения, от первых формулировок типа «я готов был бы на ней жениться/согласилась бы выйти за него замуж» или «можно было бы с ним/ней подружиться» — до последних градаций типа «не хотел(а) бы, чтобы он(а) жил(а) поблизости от меня», и даже «не хотел(а) бы, чтобы он(а) жил(а) в моей стране».

С тех пор было проведено немало глобальных исследований, основанных на строгой статистике и интенсивном изучении сообществ. В них была установлена важность феномена «гомогамии» в отношении супружеских пар и «гомофилии» в отношении дружеских связей и круга друзей (сети дружеских связей). Воздействие *сходства* или близкой аналогии касается целой совокупности статусов: возраст, экономический и культурный уровень, профессия, семейное положение, вид жилья, способы проведения досуга... Точно так же влияние *соседства* можно заметить в отношении и места жительства, и места работы, и даже места, занимаемого внутри малых групп. Вес этих двух факторов засвидетельствован многими исследованиями как в Европе, так и в Америке.

Что касается выбора супругов, то исследование, которое провел во Франции Жирар (Girard, 1966, переизд. 1981), подчеркнуло важность сходства или общности — региональной, социокультурной и профессиональной (последняя установлена на основе профессий супругов и их родителей).

Показатель «глобальная дистанция между супругами», сочетающий всю совокупность переменных, по-прежнему очень низок, хотя он постепенно эволюционирует в зависимости от социальных слоев и возрастных уровней. Молодые горожане, принадлежащие к средним классам, имеют тенденцию к наибольшему эклектизму. Последние данные Национального института демографических исследований (*INED*), опубликованные как продолжение предыдущих, добавляют к супружеским парам также сведения о сожителях для того, чтобы учесть спад количества браков. Эти данные подтверждают гомогамию: «Когда ударяет молния, она не бьет куда попало, она чаще всего поражает диагональ», — намек на статистическую таблицу, характеризующую эту тенденцию, которую отметили Бозон и Эран (Bozon, Héran, 1987).

В американских исследованиях отмечены те же явления на региональном или местном уровне (например, Hollingshead, Redlich, 1958) В них подчеркивается роль *внешности* в простых контактах (Berscheid, Walster, 1974). В вопросе выбора друзей гомофилия и пространственная близость также засвидетельствованы многими исследованиями как в социально однородной, так и в социально разнородной среде (общий обзор см.: Masonneuve, Lamy 1993, главы 4–6). Отметим некоторые интересные данные.

Низкий процент дружбы между представителями разных полов как на уровне круга друзей, указанного в беседах, так и на уровне смешанных школьных классов и групп практикантов. В общем и целом из числа друзей, о которых говорят опрашиваемые, три четверти — люди того же пола, что они сами. Точно так же на сотню случаев взаимного социометрического выбора приходится примерно 15 смешанных пар друзей.

Итак, если опросить одних и тех же людей, подавляющее большинство считает «вполне возможной дружбу представителей разного пола». Но, по-видимому, эволюция взглядов опережает эволюцию реального поведения.

Такой же разрыв между фактами и мнениями наблюдается в отношении сходства социального уровня: в то время как около двух третей дружеских связей объединяют людей, принадлежащих к одному социальному слою и близких по статусу, эти аспекты лишь в последнюю очередь называются среди факторов, действующих в сфере дружбы.

Хотя небольшое сокращение гомологии и произошло в период между 1960 и 1990 гг. (согласно нашей диахронической анкете) в связи с уменьшением некоторых культурных дистанций, все же разрыв между высказываемыми установками и реальным поведением остается значительным. Это настораживает против некоторых опросников, опирающихся на высказываемые установки при оценке изменения нравов.

в. Примат сходства

Если социальные рамки и модели определяют поле возможных кандидатов, то движущая сила (побудительная причина) избирательных связей заключается в некоторых аффективных потребностях и процессах. Социальных психологов интересуют не столько сами эти потребности, простирающиеся между общительностью, привязанностью, симпатией, коммуникацией, сколько источники и формы влечения в диадах и связи, которые могут быть их следствием.

Вот уже скоро полвека многочисленные работы посвящаются избирательным отношениям. Это и описательные или прогностические исследования, как, например, социометрические исследования, но также и разнообразные модели или гипотезы, цель которых — объяснение феномена избирательных связей.

Из первых выделим два ярких результата.

- С одной стороны, низкий процент (около 10) совершенных и гармоничных диад даже в малых группах, т. е. таких диад, члены которых взаимно выбирают друг друга по нескольким критериям и полностью это сознают.
- С другой стороны — значимая склонность людей предполагать возможность выбора (или отвержения) людей по собственному почину. Эта *презумпция взаимности* одновременно намного больше как своей случайной вероятности, так и аффективного предвидения, установленного на основе выбора (Tagiuri, Petrullo, 1958; Maisonneuve, Lamy, 1993). Данное явление носит проективный, нарциссический, квазиаутистичный характер. Мы к этому еще вернемся.

Большинство работ, появившихся после социометрии, имеют своей главной целью объяснение. Они представляют собой прежде всего продолжение исследования возможных кандидатов: исключительная роль отводится сходству, причем уже не сходству статуса, а сходству установок и мнений, вкусов и ценностей; а также факторам привычности и фасилитации, связанным с территориальной близостью. Они предлагают, кроме того, некоторые социально-психологические модели, стремясь подкрепить их валидность экспериментальными или клиническими процедурами. Взаимное влечение людей, разделяющих одни и те же мнения, верования, убеждения, вкусы или ценности, доказывается в многочисленных исследованиях, посвященных изучению общностей, возникающих на основе места жительства, совместной работы или учебы (Merton, 1954, Maisonneuve 1996), а также в работах, занимающихся изучением малых групп (Newcomb, 1961) или диад фиктивных (Byrne, 1971) или реальных (Kandel, 1978); супружеских (Hendrick, 1981) или дружеских (Hays, 1985).

этой последней работе исследователь предлагает испытуемым описать свои реальные ношения и поведение с двумя товарищами, с которыми они недавно познакомились надеются стать настоящими друзьями. Сравнивая диады, развивающиеся в этом направлении, с разъединяющимися диадами, можно заметить, что сила дружеских чувств ачимо коррелирует с приверженностью к одним и тем же ценностям, с глубиной общения и разнообразием способов взаимодействия. Это изучение пути, по которому адываются отношения, необыкновенно многое объясняет, но трудности такого изучения нередко отталкивают исследователей.

есколько работ были посвящены сравнению личностного профиля устойчи- диад. Это делалось с помощью опросников, бесед или проективных тестов. ие результаты выявляют роль сходства (Masonneuve, 1954; Castellan, 1980; 1973). Результаты ряда других исследований ненадежны или противоречи- частности относительно супружеских пар.

чно так же обстоит дело и с обратной гипотезой *комплементарности* по- остей (Winch, 1958; Wagner, 1975) и взаимообогащения (Foa, 1971). Что ка- я физической привлекательности, тем же исследователям случалось выде- либо эффект сходства внутри пар, либо форму компенсирующих отношений у красотой и богатством (Murstein, 1972, 1976).

всяком случае ни один фактор сходства не участвует механически или еди- разно и причинные связи с влечением могут быть взаимными, так как влече- часто ведет к сходству. К этим двум вопросам мы еще вернемся.

г. Набор моделей

званных выше работах нередко предлагаются модели, способные объяснить ствие симпатий, возникающих на основе «родства душ», роль сходства и тер- риальной близости, а также процесс сближения и устойчивость восприятия ической связи. Эти модели соответствуют гипотезам интуитивного порядка, изацию которых намереваются обосновать их авторы. Некоторые из этих лей имеют очень общий характер, и их авторы считают, что они приложимы ым видам отношений. Другие — более специфичны. Изложим их в соответ- с их уровнем сложности.

Рационалистические модели. Под этой рубрикой можно собрать несколько объясняющих выбор партнера — в явной или неявной форме — своеобраз- расчетом, при котором легкость и выгода играют более важную роль, чем из- жки и жертвы, или по крайней мере равноценны им.

этой перспективе роль соседства объясняется непринужденным, близким тером общения, что является следствием частых встреч и контактов (Но- 1961; Zajonc, 1968). Роль сходства заключается в положительном подкреп- , которое дает нам согласие другого человека и его сходство с нами (Byrne, Clore, Byrne, 1974). Все-таки необходимо сразу же сделать две оговорки. Во х обстоятельствах, когда пространственная близость навязывается или ока- ется слишком тесной и воспринимается отрицательно, как скученность или теснение, она может вызвать отвержение (Schopler, Stockdale, 1977). Точно же сходство может отвергаться или вызывать сожаление, если оно вызывает трацию, чувство утраты своей оригинальности или если сходство относится м-либо аспектам или людям, обычно низко оцениваемым окружением (No- erner, 1968; Snyder, Fromkin, 1980).

Другие работы часто подчеркивают роль всевозможных «вознаграждений», располагающих нас к другому человеку: красота, сексуальное наслаждение, помощь, покровительство, компетентность, престиж, которые могут уравновешиваться «издержками», более или менее тяжелыми: усилия, заботы, разочарования (Kelly, Thibault, 1978). Баланс выигрыша и убытка, с точки зрения авторов этих моделей, побуждает партнеров оценить реальный или виртуальный выигрыш от взаимодействия и рассмотреть альтернативные решения, дающие большее удовлетворение и требующие меньших издержек, если только это возможно.

Однако те же исследователи допускают модель *взаимозависимости*, согласно которой каждый должен учитывать интересы другого, вступать с ним в переговоры и даже включаться в процесс трансформации. Таким образом, возникают сравнительные стратегии, направленные на получение максимальной выгоды путем взаимных уступок.

Сказанное выше парадоксально подводит нас к модели *справедливости*. Эта модель действительно основывается на чувстве справедливости в восприятии того, что вносит и какие усилия прилагает каждый из партнеров. Справедливые отношения — самые счастливые и устойчивые, тогда как несправедливость служит источником дискомфорта как у того, кто ощущает фрустрацию, так и у его партнера, который нередко чувствует свою вину (Walster et al., 1976, 1978; Hatfield et al., 1979). Отсюда — неуверенные, ненадежные попытки восстановления равновесия. Некоторые сторонники этой модели считают, что она особенно подходит к таким отношениям, в которые партнеры включены умеренно и не подвергаются эмоциональным перегрузкам (Mills, Clark, 1982).

Эти оговорки ведут к *инвестиционной* модели, которую предложил Расбалт (Rusbult, 1980). Данный термин сохраняет экономическую коннотацию, одновременно вдохновляясь психологической теорией обязательств (вовлеченности, ангажированности) (Kiesler, 1971). Если баланс выигрышей и издержек определяет уровень удовлетворенности, то в основе прочности и устойчивости отношений лежит величина эмоционального, материального, временного вклада, на который соглашаются партнеры.

Ответы испытуемых на вопросы исследователя, который просит их подумать над своими отношениями, показывают, что и мера их вовлеченности в эти отношения в значительной степени зависит от того, что они в эти отношения вложили. Сохранение установившихся связей может привести к увеличению жертв, когда человек убежден, что стоит их принести. Так, известный процесс ослабления диссонанса, по-видимому, делает эту модель более сильной (Wicklund, Brehm, 1976).

Как оценить все эти модели, охотно использующие экономические термины? Шэрон Брем (Brehm, 1984) кратко характеризует их (по крайней мере некоторые) как «меркантильную перспективу любви». Так же обстоит и с дружбой, по мнению тех исследователей, которые, видимо, не знают Аристотеля и спокойно без него обходятся! В отношении дружбы можно задаться вопросом, действительно ли люди занимаются такими расчетами по поводу своих избирательных отношений, а если это так, то в какой момент они это делают? Утверждают, что ощущение недостаточной справедливости, по-видимому, ведет к неудовлетворенности, но возможно, что именно она побуждает нас оценить отношения, чтобы понять, справедливы ли они (Huston, Burgess, 1979).

Можно высказать и другие критические замечания: эти модели в очень большой степени пренебрегают субъективным аспектом взаимодействия, а также ролью контекста, уподобляя отношения людей разновидности рационализма. Кроме того, существование чисто альтруистических побуждений игнорируется или отрицается (Moser, 1994). Эти аргументы имеют еще более неопровержимый характер, когда исследование проводится в лаборатории с фиктивными партнерами в качестве стимулов, вне всякого конкретного взаимодействия. Что значит любовное или дружеское влечение в таких условиях?

Этим несколько упрощающим работам противостоят исследования, основанные на прослеживании пути симпатий: они строят своеобразную процессуальную модель, исходя из ряда «фильтров» и фаз, когда согласие партнеров на некотором уровне обусловливает доступ к следующей ступени: сходство социальных характеристик, ощущение близости системы ценностей, конгруэнтности вкусов, ролей, стиля; возрастание интимности отношений. Эта модель одновременно подкрепляется изучением пар (Kerckhoff, Davis, 1962; Levinger et al., 1970) и дружеских диад (Duck, 1973; Duck, Craig, 1978). Все же и в этих моделях, как и в описанных ранее, взаимоотношения людей не рассматриваются в структурной перспективе. Это предстояло сделать Ньюкому.

Реляционная модель. Эта старая системная модель (Newcomb, 1960; 1961; 1971), конечно, остается самой сильной по объяснительной силе, так как она уже включает несколько аспектов названных выше моделей. Многие дальнейшие исследования лишь подтверждают некоторые достижения данной модели (в частности, Kenny, Kashy, 1994). По мнению Ньюкома, всякий процесс влечения вводит в действие три компонента, находящихся в динамическом взаимодействии: это оба партнера (являющиеся одновременно и источниками влияния, и объектами воздействия) и третий объект, человек или ценность, ибо никакая встреча не происходит в вакууме.

Отметим мимоходом, что эта схема — триада — представляет собой сам тип социально-психологического процесса. Третий член триады, о котором идет речь, является либо фактором посредничества и укрепления отношений, либо источником разногласий и напряжения.

В самом деле, поскольку восприятие постоянно сочетается с чувствами, каждый партнер приписывает другому некоторые аттитюды по отношению к себе, а также по отношению к тому, что для него важно. Вначале речь идет лишь о совокупности предположений, которые затем оказываются более или менее обоснованными. Отсюда проистекает взаимодействие равновесия и неравновесия (баланса и дисбаланса), связанное с различными переживаниями: удовлетворение, дискомфорт или конфликт. Эту систему отношений можно отразить в простой графической схеме (рис. 5.1).

Исследователь символически отражает здесь три вознаграждающих процесса и определяет:

- вектор $A \rightarrow B$ как оценку (положительную);
- вектор B --- A как «установление взаимности» (здесь мы находим *презумпцию взаимности*, которая, по мнению Тагури, встречается часто);
- вектор B --- X как носитель информации, воспринимаемой благодаря *презумпции сходства* с $A \rightarrow X$.

Равновесие системы *ABX* сразу обнаруживается на внутриличностном уровне; но на межличностном уровне эта система менее устойчива, поскольку она включает черты реального, а не только предполагаемого сходства.

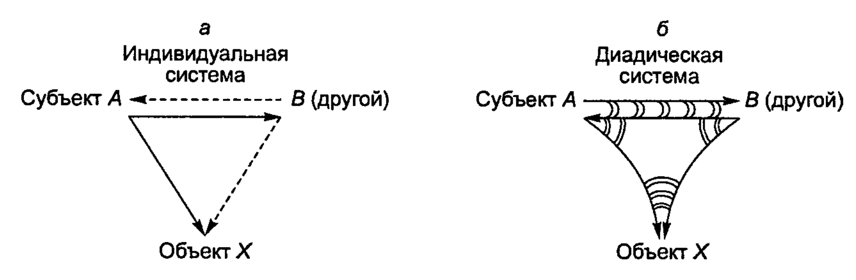


Рис. 5.1. а – непрерывные векторы AB, AX символизируют влечение субъекта A к субъекту B и его собственный аттитюд по отношению к содержательному объекту X. Пунктирные векторы BA, BX символизируют образ, который субъект A формирует об аттитюде субъекта B по отношению к нему в отношении объекта X; б – дугообразные полоски представляют возможные взаимодействия различных векторов

Нарушение равновесия может быть ослаблено тремя способами: либо уменьшени значимости спорного объекта, либо аутистическим искажением позиции партнера, бо, наконец, ослаблением связи и даже разрывом.

Всякая положительная связь, когда она уже установлена, имеет, впрочем, тенденц сохраняться, поскольку она связана с с обменом положительными эмоциями: имеющ ся у нас опыт вознаграждения, которое мы получаем от другого, выражается целым на ром воспринимаемых нами знаков, и наоборот (*et vice versa*). Сознание, что мы являем источником положительных эмоций для другого, само оказывается вознаграждени для нас. Из этого следует, что усиление или спад привязанности часто симметрич

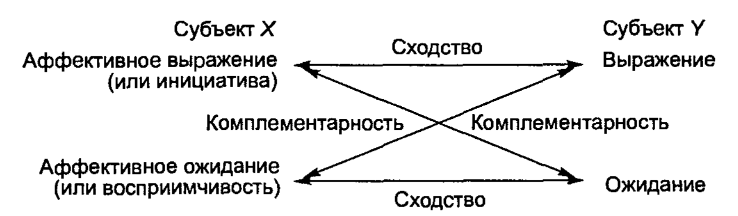
Ньюком (Newcomb) подчеркивает, что эта система имеет одновременно и те ретическое и практическое значение. Если вместо абстрактного анализа психо гических следствий влечения исходить из некоторых эмпирических констатац внутри формирующихся групп (например, приписывание другому благоприятн черт или презумпция его аттитюдов), можно получить *признаки, предсказываю* родство душ некоторых индивидов. Эти признаки необходимо проверять прос живанием отношений. Именно так обстояло дело при изучении студентов, прич при этом исследователю удалось валидизировать большую часть своих гипот

Модель Ньюкома интегрирует напряжение между аутизмом и реальной ос вой симпатий, основанных на сходстве. Эта модель способствует также ответу рекуррентную дилемму: воспринимаем ли мы другого как похожего на нас, по му что его любим, или любим его потому, что находим в нем сходство с соб (или, вернее, он кажется нам более близким к нашему идеалу, добавим мы, пр восхищая следующую модель). Ньюком понимает эти процессы как очень сл ные и запутанные. Если реальное сходство, по-видимому, действительно выз вает влечение, поскольку его можно предвидеть, то влечение само порожд презумпцию сходства, которое всегда связано у нас с положительной оцен другого. Точно так же мы предполагаем, что те, кого мы любим, отвечают нам в имностью, и нас привлекают те люди, о которых мы думаем, что они нас це (Curtis, Miller, 1986). Как пишет Брем (Brehm, 1984): «Первоначальное влече порождает воспринимаемое сходство, которое, в свою очередь, усиливает вле ние». Следовательно, мы имеем дело скорее с круговым процессом, а не с един ным причинным вектором.

Как продолжение этой модели Сикорд и Бэкмэн (Secord, Backman, 1974) предлож схему интра- и интерперсональной *когерентности*, которая сочетает понятия ра

весия, ослабления диссонанса, сходства и комплементарности. По мнению авторов модели, стремление к когерентности управляет одновременно динамикой близости (симпатий, основанных на сходстве) и созиданием идентичности, придавая этой системе в высшей степени когнитивистскую тональность.

Схема Ньюкома не включала возможную роль комплементарности. Ее наиболее известная форма противопоставляет, с одной стороны, господство, инициативу, экспрессивность, а с другой стороны — зависимость, ожидание, восприимчивость. Это может навести на мысль разработать такую схему, которая, опираясь на парадигму Шутца Schutz, 1960), имела бы целью дополнить модель равновесия.



Модели идеальности. Мы уже говорили о гипотезе, согласно которой влечение может вызываться не столько точностью сходства, сколько образом нашего идеального «Я». В этой перспективе некоторые исследователи предложили модель *идеальности*, которую они стремятся валидизировать с помощью экспериментальных процедур или клинического подхода.

Опираясь в общем на некоторые аналитические концепты, эти исследователи сравнили (используя методику *Q*) личностные профили в отношении самооценки испытуемых, их идеала собственного «Я» и идеала «Я» своего лучшего друга (Thomson, Nishimura, 1951; Fiedler, 1953; Mac Kenna et al., 1956). Корреляции как будто бы подтверждают гипотезу. Но, с одной стороны, приписывание идеальных черт тем, кто нас привлекает, возможно, в такой же мере является следствием, как и причиной дружбы, любви — «идеализация». С другой стороны, возможно, культурные факторы стереотипии участвуют во всех наших оценках (Cronbach, 1956). Более поздние исследования тем не менее возвращаются к этой модели идеальности (Wetzel, Jusko, 1982; Murray, Holmes, Griffin, 1996). И результаты, как правило, свидетельствуют в пользу комплементарности партнеров, образующих пару. К этому нам еще придется вернуться.

Что касается клинических исследований, то они базируются на концепции Фрейда (Freud, 1914, переизд. 1921), на его анализе процессов идентификации, источника социальных связей и форм «выбора объекта». Не имея возможности осветить эти работы во всей их сложности, мы все же отметим, что, с одной стороны, любовный выбор включает нарциссическую составляющую, которая проявляется в идеале своего «Я», а с другой стороны, нас привлекают люди, способные реактивировать фигуры наших родителей, кормилиц и/или покровительниц, которых мы когда-то очень любили (выбор с помощью подкрепляющих критериев).

В этой перспективе интересны проницательные указания о межличностных отношениях, импликациях любви и ревности, которые высказывает в своей работе Лагаш (Lagache, 1962, t. IV, V). Весьма содержательный анализ клинических исследований супружеских пар можно найти в работе Лемэра (Lemaire, 1979). Он подчеркивает, что бессознательные защитные процессы переплетаются с первоначальной идеализацией, проявляющейся во многих случаях выбора супругов.

Модель эмпатии. Здесь речь идет уже не о причинно-следственном подходе, о транзитивном смысле близости: прежде всего для субъектов — это пережива-

ние, воспринимаемое не как пассивная интроспекция, а как целевая направленность, интенциональность, действие, направленное на отдельного другого. Смысл этого процесса доступен также интуиции, симпатии, феноменологическому аттитюду.

В своем клиническом изучении процесса идентификации Фрейд (1921) неоднократно упоминает вчувствование, которое, по его мнению, играет большую роль в возможности проникновения в душу человека, другого, чем «Я» (Freud, 1921). Но Фрейд считает, что в этой проблеме мы еще далеки от полной ясности.

Параллельно этому Бергсон (Bergson, 1934) противопоставил дискурсивному интеллекту интуицию как «симпатию, переносящую нас внутрь объекта, позволяющую совместиться с тем, что в нем уникально, следовательно, невыразимо».

Более точно Шелер (Scheler, trad. 1950) определял симпатию как функцию, позволяющую субъекту (я) понять другого (ты) в его «самости» и соединиться с ним, не сливаясь (мы). Он отграничивает симпатию от других видов идентификации, где такое слияние происходит. Точно так же, считает Шелер, происходит и в любви, которая никогда не сводится ни к желанию, ни к наслаждению, являясь актом духовности, причем любовь чаще бывает проницательной, чем слепой.

Это философско-психологическое течение до сих пор оказывает влияние, по крайней мере скрытое, на исследование и даже само наименование некоторых процессов, характерных для взаимоотношений людей. Это естественно наблюдается у авторов, стоящих на пересечении интерперсонологии и психоанализа, таких как Лэйнг (Laing, 1961) и Бинсвангер (Binswanger, 1971). Но это влияние можно заметить также у некоторых исследователей, которые специально занимались изучением эмпатии (Dymond, 1949; Maucorps, Bassoul, 1969). Мокор вполне справедливо отличает эмпатический подход от импрессионистического интуиционизма и от ощутимых последствий коннотации, свойственной термину «симпатия». Он придает почти оперативную значимость эмпатии, распространяя социометрический метод на наше аффективное восприятие внутри группы. Но тогда ее пространство выходит далеко за пределы избирательных отношений.

Наконец, можно считать родственными этой модели различные работы французских и американских ученых, которые исследуют предпосылки и возможные степени близости, а также выражение переживаний. Мы вернемся к этому, когда будем рассматривать отношения любви и дружбы.

г. Общение и его стили

Шэрон Брем (Brehm, 1984) совершенно справедливо говорит, что какой бы ни была референтная модель исследователя избирательных отношений, он «вынужден был бы признать в любом случае, что общение — это, безусловно, главный, решающий элемент этих отношений». Мы здесь подчеркнем два аспекта.

Один аспект касается *содержания* общения и его интимизации, которая выражается в усилении самораскрытия, т. е. степени откровенности и экспансивности, параллельной степени доверия к другому, когда каждый раскрывает перед другим свои желания, поступки, заботы, до того хранившиеся в тайне. Обычно этот процесс у партнеров симметричен и оказывается особенно впечатляющим, когда кристаллизуется объединяющая их связь. С ростом близости этот процесс постепенно ослабевает, хотя время от времени вспышки его возобновляются (Tedeschi, 1974). Впрочем, иногда мимолетные встречи неожиданно вызывают откровенные излияния, подавляемые при общении с близкими.

Второй аспект, более тонкий, но не менее важный, касается *стиля* общения. Вдохновляясь, по-видимому, идеями Грэйнджера (Granger, 1968), Нортон (Norton, 1988) определяет стиль общения как способ использовать средства выражения — вербальные и невербальные — с целью дать понять, как следует понимать или истолковывать буквальный смысл сообщения (содержание). С точки зрения Нортона, стиль акта коммуникации заключается, следовательно, в смысловом эффекте, в дополнительном значении, придающем сообщению индивидуальность, как бы подчеркивая индивидуальный «почерк» автора, по крайней мере для данного реципиента.

Но, может быть, существуют некоторые «жанры» стиля, в соответствии с которыми проявляются особенности, своеобразие? В этом смысле Якобсон (Jacobson, 1962) постулировал биполярность языка, наличие в нем двух полярных стилей: метафорического (поэтического) и метонимического (прозаического). Он применил это разграничение сразу ко всей повседневной речи, к ее нарушениям, к ее формам — литературной и живописной. В этом ракурсе можно было бы охарактеризовать не только отношение субъекта к языку, но и отношения между двумя людьми в зависимости от собственной стилистической доминанты каждого из них. Гипотеза заключалась бы в том, что аналогия или по крайней мере система средств стиля общения управляет доступом к гармоничным близким отношениям. В случае, когда два человека обнаруживают метонимическую доминанту, возникало бы согласие на прагматической основе. Напротив, метафорическая доминанта ориентировала бы диаду на отношения более игровые, взбалмошные, полные воображения. Но сильный разнобой в стилях мешал бы формированию конкретного взаимопонимания или аффективной близости.

До сих пор очень мало исследований велось в этом направлении, по-видимому, из-за трудности операционализации понятия стиля. Однако Лами (Lamy, 1996) попытался установить такие черты стилистического сходства в дружеских диадах, которые подверглись комплексному оцениванию.

На основе социометрических опросов (анкет), проведенных в выборке учащихся последних классов (средней школы), Лами составляет типы пар, сильно отличающихся друг от друга в аффективном отношении: взаимный выбор, безразличие друг к другу, враждебность. Он предлагает им оценить несколько языковых и живописных стилей. Дружеские пары дают в значительной мере сходные ответы. Следовательно, мы встречаемся здесь с приматом сходства в сочетании с взаимным влечением. Но самый поразительный результат — это очень сильная корреляция между «родством душ» и оценками, высказанными в адрес соучеников (товарищей по классу), а также оценкой данной пары соучениками. Все происходит так, как будто бы способ *видеть*, характерный для данного человека, и восприятие его другими людьми принадлежали бы к одному стилю. Как сказал Бюффон: «Стиль — это сам человек».

В конце этого раздела становится ясно, что избирательные отношения, возникающие на основе сходства, отличаются сложной динамикой и сложной гармонией, когда частично действуют и иллюзии и нарциссизм. К тому же из большинства упоминавшихся работ (например, Lemaire, 1959; Maisonneuve, Lamy, 1993) следует, что сходство не реалистически переоценивается. Это не исключает проницательность, каковая, впрочем, предполагает у партнеров аффективное и когнитивное приведение в соответствие. Так, симпатия могла бы возникнуть при объединении смутно воспринимаемого реального сходства и подобия, скорее порождаемого фантазией, некоторым образом «творящей мифы» вокруг первого. Многие иссле-

дования и свидетельства, о которых пойдет речь ниже, в следующих раздела смогут уточнить пути развития и превратности этого процесса в зависимости : судьбы избирательных симпатий.

Б. Дружеские отношения

Как настоящий друг приятн

Лафонт

а. С давних времен до наших дней

Слова *друг, дружба* относятся к повседневному языку и употребляются доволь свободно, включая разнообразные оттенки значения — от почти нерушимой и ключительной связи до приветливых, иногда случайных отношений. То же н. блюдается и в английском языке, где слова *friend, friendship* имеют еще более ш рокое значение. Мы будем их употреблять в сильном значении, считая, что друг — это человек, связанный с другим человеком взаимной близостью и доброжел. тельством, которые не основаны ни на родстве, ни на половом влечении, ни на с циальных интересах или условностях, — даже если придется признать, что во. можна интерференция этих факторов.

Если сегодня, судя по различным опросам, автобиографиям и даже стать в прессе, дружба в большой чести, то надо сказать, что она фактически предста ляла собой ценность во все времена и во всех культурах. Уже в эпоху антич сти философы разрабатывали эту тему, а Аристотель даже мораль основывал . дружбе: «Если бы граждане не дружили между собой, то не было бы надобност : юриспруденции. Даже если предположить, что они праведны, они все равно ну. дались бы в дружбе». Аристотель определяет дружбу через равенство, близос. взаимную верность, всегда возобновляющуюся радость при встрече и взаимн делах (Аристотель, «Этика Никомахова», кн. 7, 8).

Аристотель различает, кроме того, дружбу-любовь и единомыслие, согласие как гар нию коллективной жизни, своего рода гражданственную дружбу, взаимопонима. Это значение существовало до середины XIX в. в сельской местности, а французс. термин *amicale* существует до сих пор, обозначая товарищество, объединение людей ной профессии или спортсменов, занимающихся одним видом спорта.

Можно было бы сказать, что Аристотель уже тогда рассматривал дружбу как . циальный психолог, подчеркивая одновременно ее интимность, личные пережива и социальные рамки, благоприятствующие дружбе: близкий статус партнеров, фор местных объединений, режимы демократического стиля.

Цицерон в своем трактате о дружбе (*De amicitia*) заявляет (предвосхищая фено нологов), что разделенные дружеские чувства дают друзьям сознание, что они жи благодаря обмену мыслями и чувствами.

Литература оставила нам своеобразные мифологические образцы дружеских п. Ахилл и Патрокл, Орест и Пилад, Нис и Эвриал — в греко-латинских эпопеях, Д. вид и Ионафан в Ветхом Завете, а также еще и другие — в средневековых поэм..

Заслугой Монтеня[1] является то, что он нашел для описания дружбы сам. волнующую форму выражения: «Если бы у меня настойчиво требовали отве...

---

[1] М. Монтень (Michel Eyquem de Montaigne) — великий мыслитель, философ, писатель XV. (1533–1592). Много лет работал над своим основным произведением «Опыты» («Essais»), гд. обобщил свои размышления. — *Примеч. перев.*

-му я любил своего друга[1], я чувствую, что не мог бы выразить это иначе, чем -з: "Потому, что это был он, и потому, что это был я"» («Опыты», кн. 1, гла-XVIII). В менее лирических тонах, но так же проникновенно напишет позд-Эмерсон (Emerson): «Единственный способ иметь друга — это самому быть -м».

Можно ли сказать сегодня, как говорят некоторые, что дружба — это ценность, -щая спасительное убежище? Это одновременно и справедливое и неполное -деление: оно справедливо в той мере, в какой ослабление общинных и даже -ных связей в широком смысле побуждает искать избирательные связи; не-о, ибо дружба не сводится к тому, чтобы друг друга успокаивать и вместе раз-аться. Дружба может также питать смелые планы и рискованные дела.

По-видимому, именно из-за литературных или философских примеров, но -е в связи с тем, что дружба носит личный, частный характер, неблагоприят- для экспериментов или имитационных инсценировок, она весьма поздно стала -метом социально-психологических исследований. Однако дружба относится -ере интенсивных и экстенсивных опросов и анализа собранных данных, — -о относится также к внутренне присущим ей переживаниям.

Специально посвященных дружбе работ гораздо меньше, чем исследований любов-ых отношений и превратностей супружеской жизни. Во Франции кроме наших соб-твенных исследований (1966, 1993) можно обратиться к диссертации и статьям Би-дара (Bidart, 1991, 1993), к обобщающей работе Мозера (Moser, 1994) и к различным -урнальным статьям. В Англии на эту тему опубликовано несколько работ (Argyle, 1984; Eisenstadt, Roninger, 1984; Duck, 1988). В Соединенных Штатах исследования более многочисленны. Иногда они повторяются. Эти исследования посвящены как приятельским отношениям, так и тесной, близкой дружбе. О них будет сказано в ходе изложения.

б. Представления о дружбе и ее содержании

-оставление собранных свидетельств и цитированных выше работ показывает, - следует выделить три основных параметра, общих для мужчин и женщин и - всех социальных категорий (таких как профессия, возраст, место жительст- представители которых были опрошены.

Общение (примерно 50% ответов). Дружба избавляет «Я» от одиночества, - возможность обмена мыслями и чувствами, позволяет доверять друг другу -ровенные признания, дает спонтанность, близость: «возможность договорить-», «быть по-настоящему понятым» — такие критерии глубокой дружбы приво- респонденты. Друзья делятся друг с другом и радостями и горестями, они все- рады встрече, но могут перенести и разлуку.

Важность откровенных признаний обнаруживается во всех исследованиях, в любой стране. Число «доверенных лиц» (включающее и друзей, и родственников) колеблется от нуля да пяти. С возрастом оно, по-видимому, уменьшается, но остается примерно одинаковым для мужчин и женщин, однако женщин чаще приводят в пример как дове-ренных лиц (Ferrand, 1990). Наиболее склонны к откровенным излияниям женщины из верхних слоев общества.

Взаимопомощь (около 30% ответов). Она оказывается как в материальном -не, так и в моральном. Друзья в любой момент могут обратиться друг к другу

[1] -есь Монтень говорит о своем друге Ла Боэси.

за помощью и даже должны предвосхитить просьбу: «Истинный друг познается в беде». Здесь свидетельства респондентов вполне совпадают с пословицей. Люди охотно приводят в пример испытания или драматические ситуации, из которых они вышли с помощью друзей.

Верность, надежность (примерно 20% ответов). Она предстает как своеобразный вызов времени и даже смерти. На этом уровне дружба восхваляется как идеал, как почти священный миф. И здесь опыт подтверждает пословицу: «Тот, кто перестал быть (тебе) другом, никогда им не был».

Через все три параметра проходит сквозная тема: *доверие*. О нем идет речь и в связи с общением (быть откровенным, открытым, искренним), и в связи с взаимопомощью (возможность рассчитывать на другого при любых обстоятельствах), и в связи с верностью (доверять другу, быть привязанным к нему). По интенсивности, как и по долговечности, дружеские связи отличаются от приятельских отношений, которые, конечно, ценятся, но связываются обычно с ситуациями совместной работы или игры. Слова *однокашник, приятель* ценятся, но «приятельство» снижается до уровня «делишек», мелких или не очень...

Следовательно, тема доверия входит в центральное ядро представлений о дружбе, так же как и тема кризисов и «исключительных моментов» — драматических или спокойных, — когда присутствие друга дает нам моральную поддержку (Bidart, 1991).

Анкета, проведенная в диахроническом разрезе, показывает, что за промежуток времени в 30 лет вектор «общение» еще более укрепился. Он достигает кульминации у самых юных, тогда как забота о верности выражена меньше. Это можно сопоставить с параллельным развитием планов любви и супружества, где обязательство уже не рассматривается, даже в идеале, как что-то нерушимое.

в. Круг друзей

Прежде чем углубляться в анализ смысла, ценности и пережитого опыта дружбы, рассмотрим еще несколько аспектов, поддающихся измерению.

Число друзей. Оно значительно изменяется в зависимости от понимания слова *друг* и в опроснике, и в сознании респондентов. Это снижает значимость многих анкет, в частности в вопросе о круге друзей, о сети дружеских связей. Тем не менее и здесь можно выделить некоторые сквозные данные.

- Среднее число друзей несколько возрастает в зависимости от степени урбанизации (Fisher, 1982).
- То же самое можно отметить и на уровне социальных категорий: инженерно-управленческие работники имеют больший круг друзей, чем рабочие и служащие (Prado et al., 1985; Héran, 1987).
- С течением жизни соотношение новых и старых дружеских связей, по-видимому, приходит в своеобразное равновесие (Ferrand, 1991).

Наши результаты имеют тот же характер, модальная частота остается неизменной в течение 30 лет, в диапазоне от 0 до 10: около 50% людей имеют от 2 до 4 друзей независимо от возраста, пола, профессии и места жительства. Что касается относительного постоянства числа друзей, то в течение жизненного цикла оно зависит от двух факторов: с одной стороны, сохранение лучших друзей молодости, часто восхваляемое как своего рода незаменимая связь, с другой стороны, процесс замены более новых друзей в зависимости от жизненных эпизодов — прозаических или имеющих решающее значе-

ние: смена места жительства, изменение сферы интересов и особенно изменение семейного положения и обстоятельства, связанные с браком.

Возраст: отрочество — это период жизни, когда дружба имеет особенное значение, а иногда приобретает эксклюзивный характер (Wright et Keple, 1981). Напомним, что предпочтение при выборе друзей своих сверстников превышает 80% в большинстве случаев, но может быть гораздо ниже в некоторых самоуправляемых, живущих в определенном месте общинах (Merton, 1954).

У взрослых число друзей юности постепенно уменьшается в зависимости от смены назначений по службе, ссор или смертей (Dickens, Perlman, 1981). Но память об этих друзьях сохраняется, если они живы, и становится ностальгической, если их уже нет. Другие случаи долгой дружбы — это те, в которых связь можно назвать многоканальной.

Дружба мужская и женская. В этой сфере много аспектов, но результаты исследований нередко противоречивы.

Особенности общения, присущие мужчинам и женщинам. Впервые изучению этого аспекта посвятили исследование Парсонс и Бэйлз (Parsons, Bales, 1955). Они противопоставляют инструментализм мужчин и экспрессивность женщин. С тех же позиций для женщин якобы характерно общение наедине (лицом к лицу), причем доминируют эмоции и разговоры, тогда как у мужчин дружба имеет более деятельный характер, связана с общими планами и их осуществлением (Reisman, 1981; Caldwell, Peplau, 1982). В то время как одни исследователи находят, что для женщин дружба представляет меньшую ценность, чем для мужчин (Bernard, 1976), то у других как будто бы имеются свидетельства противоположного характера (Argyle, Henderson, 1984).

В исторической перспективе выявляется, что если мужская дружба широко засвидетельствована и имеет множество примеров, то в отношении женщин дело обстоит не так, возможно из-за отсутствия мифа, выходящего за пределы их опыта и представлений.

Что касается *дружбы между мужчинами и женщинами*, то, как мы видели в первом разделе, такие случаи составляют меньшинство, хотя половина опрошенных в наших анкетах 1990 г. утверждают, что имели по крайней мере одного друга противоположного пола. Женщины, по-видимому, более «гетерофильны», чем мужчины (Verbrugge, 1977). Эта дружба менее устойчива, чем та, которая связывает людей одного пола (Nezlek, 1993). Кроме того, во всех социальных категориях больше половины случаев дружбы такого рода относится к дружеским парам, состоящим в официальном браке, или сожителям, как будто бы партнер-супруг сохраняет роль (значимость) сопровождающего лица!

Другие исследования уточняют, что первоначальная встреча происходит раздельно, но затем уже люди общаются супружескими парами. У мужчин новые друзья обычно появляются в профессиональном кругу, а у женщин — это соседки, у которых познакомились дети (Prado, 1985). В любом случае мы здесь имеем дело с очень сложным полем интерференций, где дружба-любовь и нежная любовь могут найти скромное место, тогда как некоторые табу еще продолжают существовать на уровне высказываний и на уровне поведения.

Специфический случай — отношения гомосексуалистов, мужчин и женщин, в которых могут переплетаться дружба, любовь, физическая связь (Larson, 1982; Vetere, 1982). Это, впрочем, не исключает параллельной гетеросексуальной дружбы, и, возможно, круг друзей гомосексуалистов более широкий, чем среднестатистический (Saghir, Robins, 1975).

г. Дружба как ценность

Все опубликованные результаты обследований независимо от используемых методов выявляют высокий аксиологический статус дружбы. При этом утверждается, что случаи, когда жертвуют дружбой ради других ценностей или при какой-то необходимости, составляют меньшинство. Этот почти полный приоритет даже является одним из критериев, часто приводимых в пользу подлинной дружбы. Случаи, когда испытуемые говорят, что в данный момент у них нет друзей, — весьма показательны, ибо наряду с выражением горечи (прерванная дружба) или с более общим скептицизмом (напоминающим тот, который афишировал некогда Ларошфуко) они признают ценность дружбы как таковую. Более половины таких людей относятся с почтением к тому, что они сами, однако, считают утопией. Все происходит так, как будто они либо находятся под влиянием престижа некого мифа, либо переживают ностальгию по утраченным связям.

С другой стороны, действие дружеских отношений обычно связано с определенной зоной свободы, с личной жизнью за пределами социальных институтов предписанных ролей и общих обычаев. Дружба иногда может даже противопоставляться социальному порядку всего общества (Eisenstadt, 1984; Silver, 1989 Ferrand, 1990). Кроме того, следует четко различать диадическую связь и квазиклановые связи, характерные для некоторых кругов, имеющие тенденцию в крайних проявлениях превращаться в лобби, секту или мафию. В таком случае перед нами был бы антипод гражданственной дружбе, которую проповедовал Аристотель.

К тому же и сама диадическая связь подчиняется определенным неформальным правилам, которые люди редко высказывают, но нарушение которых вызывает их недовольство. Межкультуральное анкетирование (Argyle, Henderson, 1984) касающееся видов поведения, предписываемых или запрещаемых между друзьями, подтверждает содержание трех тем, сформулированных выше. К ним следует добавить еще уважение к откровенным признаниям, которые довелось выслушать, и воздержание от всякой критики друга в присутствии третьих лиц, — беспокойство на этот счет не без скепсиса высказывал Паскаль (Мысли, № 100). Друзьям также подобает быть скромными (Tice et al., 1995).

Ввиду отсутствия культурного мифа, «объясняющего» дружбу (Allan, 1979), были созданы модели мифического характера для иллюстрации дружбы и связанной с ней ауры сакральности. Ею проникнуты высказывания, упоминаемые знаки привязанности, а иногда и тайные формы пособничества, из которых аффективные и символические обязательства исключают посторонних. Здесь мы подходим к глубинному смыслу дружбы.

д. Интимные переживания

Глубоко личные переживания трудно исследовать, так как гораздо легче ответить на чрезвычайно важный, но общий вопрос «Что представляет для вас друг?», чем на вопрос, касающийся смысла данной конкретной дружбы (Bidart, 1991). Дело в том, что первый вопрос соотносится с типовым идеалом, в обсуждение которого испытуемый охотно включается, тогда как второй вопрос относится к экзистенциальному опыту пережитого, несводимого к высказыванию мифическому или отстраненному (Silver, 1989). По крайней мере внушающий расположение интервьюер во время опроса может получить какие-то разъяснения через «истории дружбы».

Учитывая одновременно то, что внесли художественная литература и феноменология, свидетельства, почерпнутые из цитированных выше работ, а также из наших собственных исследований (Maisonneve, Lamy, 1993), можно сказать, что опыт интимных переживаний, связанных с дружбой, охватывает три смысла, то различимых по отдельности, то совмещающихся.

Смысл самоутверждения: чувствовать, что мы существуем, что мы много значим для другого, что друг принимает нас такими, какими мы предстаем через наши откровенные признания и самораскрытие (Altman, Taylor, 1973), а также ощущение почти полной неуязвимости, благодаря тому только, что нас двое.

Смысл взаимного осуществления и обогащения: такие респонденты говорят о доступе к более интенсивной жизни, питаемой стимулирующим общением или разделяемыми с другом открытиями. Здесь мы соприкасаемся со своеобразной демиургией, когда каждой посылает другому «двойное» сообщение: «Стань тем, что ты есть» и «Стань вместе со мною тем, что я есть» («Стань самим собой» и «Стань мной») (Scheler, переизд. 1971), предлагая другому пережить доверенные ему эпизоды и волнения, до тех пор ему неведомые. Так начинается для партнеров посредничество между своей личностью и личностью другого, между идентичностью и отличием (*altérite*). Так объясняется существование необычных пар. В той мере, в какой эти процессы взаимны, можно считать, что всякая дружба основана на нарциссическом сговоре, при котором «Я» и идеальное «Я» каждого из партнеров получает поддержку.

Наконец, **исповедальный смысл**: предполагает совместно переживаемые состояния, по обе стороны языка, зону опыта совместного бытия, глубокой душевной близости, такого «мы», где «я» и «ты» соединяются, не сливаясь, своего рода эмпатический обмен, когда каждый разгадывает другого и дает разгадать себя (Stickson, Ickes, 1992). Согласно собранным свидетельствам, эта близость может иметь троякую форму: либо спокойную, безмятежную (например, понимать друг друга без слов, чувствовать себя хорошо вместе в обыденной обстановке); либо плодотворную (строить планы, действовать вместе); либо лирическую, вокруг возвеличиваемого, идеализированного «мы». Конечно, состояние дружеского восхищения более сдержанно, чем любовь, но оно ощущается иногда в высказываниях, которые без ведома говорящих сходятся с высказываниями Монтеня, обращенными к Ла Боэси.

В этих эмоциях можно уловить интуицию, которой вдохновлялось большинство моделей, изложенных в конце первого раздела этой главы, и поэтому скажем в заключение, что общение и переживания в дружбе предполагают различные степени нарциссического соглашения и достигают кульминации в единении, в своеобразном причащении.

В. Любовные отношения

Любовь против нашей воли подвигает нас.

Берун. Стих 1150

...Самая незаметная любовь
Неким знаком раскрывает свою тайну.

Расин. Баязет. Акт III, явл. 8

Если дружба нередко внешне проявляется сдержанно, то тема и проблематика любви — появившиеся впервые, несомненно, на Западе в Средние века (Denis de Rougemont, 1932) — заняли важное место как в частной жизни, так и в духовной сфере общества.

Культурный аспект этого феномена выразился одновременно в литературных текстах (рассказах, поэмах, романах), в философии и в живописи. Сегодня этот аспект с большим шумом подается в фильмах и в средствах массовой информации на изобразительном и на словесном уровне, помимо ряда эссе о сдержанности и невоздержанности в любви.

Долгую эпопею любви и искусства любить невозможно и неуместно рассматривать здесь в диахроническом и сравнительном аспектах. Подчеркнем лишь силу воздействия любви, подкрепленную вехами мифов: в частности, следует назвать куртуазную или романтическую любовь. След этой любви сохраняется до сих пор в современной ментальности и в современном языке вопреки «дикому» течению, связанному с приматами секса и желания. Точно так же живы еще образы знаменитых любовных пар с трагической судьбой: Тристан и Изольда, Элоиза и Абеляр, Тит и Береника, Юлия и Сен-Пре, Пелей и Мелизанда, Ромео и Джульетта... Оказываясь объектом преклонения, а иногда и юношеской насмешки, они созвучны лирическим сюжетам и звучат во Франции от поэзии трубадуров до Ронсара, от Расина, Шенье, Мюссе до Бретона («Безумная любовь», 1937). Этому не может противостоять никакая контрмодель, известная среди поборников отрицания любви.

Между этими крайностями мы должны будем говорить прозаическим языком, чтобы изложить социально-психологический подход к отношениям, называемым любовными, основными симптомами которых остаются крик любовников и песни поэтов.

Если представляется трудным сразу дать определение любви, то по крайней мере можно показать, что от дружбы ее отличает значимость, которую приобретает в любви желание, а затем сексуальное наслаждение, хотя любовь не сводится к ним, а дружба небезразлична к физической внешности. Мы, впрочем, не будем говорить ни обо всех формах любви, ни обо всех проблемах супружеских пар. Мы рассмотрим только любовные отношения как отношения избирательные.

В этой области много исследований, но они очень разнородны в отношении изучаемого проблемного поля и в отношении подходов: в США они часто носят точечный характер, во Франции — глобальный. Однако в обоих случаях предлагаются типологии, частично совпадающие друг с другом, а нередко всего лишь присоединяющиеся к той типологии, которую предложил Стендаль более полутора веков тому назад (1822). Существует, говорил он, четыре различных вида любви: любовь-страсть, любовь-привязанность (цвета розы), физическая любовь и любовь тщеславная.

а. Аттитюды, типы, язык любви

Предварительные наблюдения показывают, что чувство любви находится на стыке двух составляющих: физического тела, являющегося источником сексуальных импульсов, и социального компонента, гаранта института супружества. Из этого следует, что всякое избирательное отношение может как бы плавать между двумя берегами: оно может быть сосредоточено только на эротическом обмене или только на брачном контракте, но, возможно, оно оказывается в переменном силовом поле, которое обычно характеризуют как пространство влюбленности. Секс в первую очередь? Секс как дополнение? За пределами секса? К тому же здесь охотно прибегают к языку, проникнутому мифологией или идеологией, колеблясь между

...бождением тела и мистической сублимацией. Эти различные аттитюды мо... быть выражены не только словами, но также в танце или в изобразительном ...усстве. Кроме того, следует отметить, что во многих случаях происходит ин...ференция: высказываемые чувства более или менее проникнуты обществен... психологией, откуда они черпают ожидания и ценности. Уже Ларошфуко за...ял, что «есть люди, которые никогда не полюбили бы, если бы они никогда не ...шали о любви» (Ларошфуко, Максимы. CXXXVII, 1665). И наоборот, сила ...ания часто влечет за собой нарушение социальных норм. Но что же говорят ...осы?

Анализ содержания ответов на открытые вопросы и сравнительные списки ...hr, Russel, 1991) и на вопросы интервью (Hatfield, Walster, 1987) наводят на ...сль о дуализме, противопоставляющем страстную или романтическую любовь ...и «великую любовь», или «безумную любовь») и «любовь-дружбу», форму ...вязанности, включающую и чувство и сексуальность. Первая может развиться ...вторую, но может также привести к трагическому, иногда смертельному исхо... Такая любовь характеризуется силой чувства, идеализацией партнера, эксклю...зностью, переживанием слияния как при физических, так и при духовных от...шениях, выходящих за пределы повседневности (Hatfield, 1988).

В других работах приводятся более сложные типологии (Lee, 1977; Hendrick, Hendrick, 1986), различающие следующие шесть случаев.

- *Эрос*, страстная любовь, часто при «любви с первого взгляда».
- *Мания*, собственническая любовь, сочетающая ревность с неуверенностью в любви партнера.
- *Людус*, любовь-игра, не сильная, не эксклюзивная, иногда «порхающая».
- *Сторге*, любовь-дружба, без страсти, но нежная и устойчивая.
- *Прагма*, разумная любовь, стремящаяся найти партнера, подходящего во всех отношениях.
- *Агапе*, любовь бескорыстная, альтруистическая до самоотречения.

Во Франции было проведено исследование в форме бесед и опросников на ши...кой выборке из молодых студентов. Это исследование показывает, что у них ...еобладает идеалистическая концепция любви и стремление выйти за пределы ...са, который эта концепция включает, возвышая его. Но это исследование вы...яет также разнообразие ценностей и стилей, что связано с принятием некото...х основных аттитюдов (Tapia, 1987. См. табл. ниже).

Сводная таблица. Аттитюды, ценности, язык и современность

Основные (центральные) аттитюды	Мораль. Ценности	Язык. Стиль	Традиция. Современность
...деализм, ...ессимизм (8%)	Мораль стоиков. Ценности: любовь-страсть, стремление к абсолюту, социальный антиконформизм, куртуазная любовь	Литературная культура классическая или романтическая	Доминируют элементы традиционализма. Окружающая современная среда отвергается

Окончание табл.

Основные (центральные) аттитюды	Мораль. Ценности	Язык. Стиль	Традиция. Современиость
Спиритуалистический романтический, оптимистический идеализм (32%)	Мораль преодоления самого себя и одновременно излишеств и нарушения норм	Язык (способ выражения) поэтический, гиперболический, лирический, эмфатический	Сплав западной мифологии с американской моделью *new chastity**, отвержение сексуальной революции
Рационалистический, волюнтаристский идеализм (25%)	Мораль, основанная на уравновешенности, компромиссе, терпимости, проницательности, ясности ума, трезвости взглядов	Язык часто философский или социально-психологический, скорее нейтральный, тусклый, краткий	Элементы модернизма (современности): стремление к позитивности, желание экспериментировать, отвержение пустой и туманной болтовни систематического манихеизма
Позитивистский, реалистический (трезвый) релятивизм (11%)			Элементы современности: «нейтральность» (беспристрастность) в психологии; интеллектуализация аффективной сферы; безразличие (индифферентность) к моральным ценностям
Скептический антиромантический и пессимистический гедонизм (12%)	Мораль удовольствия, немедленного, непосредственного наслаждения	Язык несложный, арготический, эллиптический, иногда в обиходно-разговорном стиле или с юмором	Признание ценностей сексуальной революции. Включенность в господствующий (преобладающий) модернизм

NB. Около 12% испытуемых выражают туманную сентиментальность (смутный сентиментализм), отвечают кратко, без психологических импликаций, трудно поддаются отнесению к какой-либо идеологии.

* Английский термин. Буквальный перевод на русский — «новое целомудрие», «новая воздержанность». — *Примеч. перев.*

Эти образы и высказывания значимо отличаются от тех, которые дает выборка взрослых респондентов, в большинстве своем определяющих любовь не по отношению к абсолюту, а по степени взаимопонимания и счастья в интимной жизни. Взрослые в меньшей степени, чем юные, настаивают на эксклюзивности и роли воображения.

б. Как влюбляются

Словосочетание *tomber amoureux* (букв. — «впасть в любовь») намекает на своего рода фатальность, хотя здравый смысл отличает любовь с первого взгляда — любовный шок, который может вызвать желание или безумную любовь, — от постепенного процесса нарастания привязанности. В обоих случаях речь идет о более

менее быстрой «кристаллизации» чувств и образов вокруг предмета любви ndhal, 1822). И здесь литература идет далеко впереди гуманитарных наук ализе эмоций, поведения и связанного с этим психологического состояния.

Прежде чем говорить о нескольких исследованиях, сосредоточенных на источ- ах и процессах, стимулирующих влюбленность, напомним, что встреча парт- ов относится к сфере «центростремительного» объяснения, имеющего прежде го социологический характер, в частности в том, что касается феномена гомо- ии (см. выше), а затем уже к сфере психоаналитического объяснения. Так, Ле- (Lemaire, 1979) приписывает главную, решающую роль подсознательному: по мнению, сила взаимного влечения связана с неясным ощущением общих про- м и взаимным дополнением друг друга в их решении. Каждый, таким образом, дает от партнера некоторого облегчения своих внутренних конфликтов, вхо- с ним в своеобразный сговор. Во всяком случае, независимо от того, каким ве- обладают детерминанты любви — как и большой дружбы, — мы должны отме- ь вместе с Бидаром (C. Bidart), что эти чувства имеют для действующих лиц ысл, который частично состоит в том, чтобы забыть это взаимное влияние и да- отрицать его, если кто-то хочет его подчеркнуть.

Эстетический импульс. Многие исследователи приписывают любовь-страсть етанию интенсивного физиологического возбуждения и когнитивной работе. ервое может быть результатом приятного переживания (встреча с привлека- льным человеком) или даже неприятного (фрустрация, опасность). Когнитив- ая операция заключается в назывании эмоции и осмыслении ее причины. Если ыт связан с человеком, более или менее соответствующим идеалу респондента, , вероятно, будет говорить о любви.

Для подкрепления этой модели были придуманы различные способы представления (White et al., 1981). Их цель — доказать, что испытуемых-мужчин больше привлекают женщины (ассистенты экспериментатора), если они симпатичны и обаятельны. И это проявляется тем в большей степени, чем большему предварительному возбуждению подверглись данные испытуемые: картинки или чтение литературы эротического или волнующего характера.

Данные результаты подтверждают (если это нуждалось в подтверждении), что дин из самых мощных факторов влюбленности — эстетический. В жизни, как в оманах, красота вызывает желание и страсти, а также дает другие огромные пре- мущества (Maisonneuve, Bruchon-Schweitzer, 1981; Gergen et al., 1992).

Красота — сама по себе стимулятор. При виде красивого лица у смотрящего на его человека расширяются зрачки, и это лицо лучше запоминается, красота спон- анно связывается с целой совокупностью виртуальных качеств и способностей Berscheid, Walster, 1974). Она также приобретает характер социальной ценности случае любви тщеславной. Это подчеркивал Стендаль, затем Гоффман (Goff- an, 1952), а также и многие другие исследователи (De Singly, 1991; Sprecher et al., 994).

Стимулирующее влияние препятствий. Весьма значительным источником озбуждения может быть фрустрация: так, влечение, которому препятствуют нешние факторы или мешает нерешительность или сдержанность партнера, мо- жет стимулировать стремление преодолеть эти препятствия. Здесь обычно ссыла- ются на теорию *реактивного сопротивления*, согласно которой утраченная или на- ходящаяся под угрозой свобода вызывает желание ее восстановить.

По поводу препятствий в любви говорят даже об эффекте Ромео и Джульетты (Driscoll et al., 1972). Опрашивая не состоящие в браке пары, названные исследователи обнаружили корреляцию между свидетельствами (заверениями) партнеров, говорящих о своей любви, и степенью сопротивления их родителей (обструкции родителей). В течение нескольких месяцев интенсивность чувств, по-видимому, возрастает в зависимости от этой интерференции.

Но эффект препятствия играет лишь вспомогательную роль. Другой побудительной причиной реактивного сопротивления становится необходимость скрывать отношения. Эта ситуация может стать навязчивой и усиливать влечение партнеров (Tesser, 1978). Точно так же и истории любви-страсти тем более впечатляющи, чем больше приходилось эту любовь скрывать (Wegner et al., 1994).

в. Формы обмена и коммуникации

Телесное соединение. Эта «маленькая вечность наслаждения», как сформулировал Кьеркегор, в зависимости от духа времени то пользуется недоверием, то переоценивается и рассматривается как несущая чрезвычайную психологическую нагрузку. Известно, что между партнерами не предполагается нежных чувств, но иногда создается очень сильная, по-своему избирательная связь, которую хорошо отражает французское просторечное выражение *avoir quelqu'un dans la peau* (букв. — «чувствовать кожей»). Напротив, иногда сублимированная любовь граничит с мистическим союзом, подобным тому, который соединял некогда рыцаря и «даму его сердца», владевшую всеми его помыслами по крайней мере в поэмах. Говорят также о платонической любви.

Очень немногие социально-психологические исследования посвящены сексуальному аспекту жизни супружеских пар, хотя в этом случае легче получить свидетельства респондентов и они более надежны, чем обычно принято считать. Из них вытекает, что удовлетворенность супругов связана в первую очередь с корреляцией между желаемой и реальной частотой сексуальных отношений, причем приспосабливание супругов или любовников друг к другу происходит без лишних слов (Gottman et al., 1976). По-видимому, преждевременное или запоздалое начало этих отношений не оказывает влияния на их прочность, на долговечность пары, хотя меньше всех спешат те, кто говорят о самой большой влюбленности (Peplau et al., 1977). Сегодня именно сексуальность приобрела характер силы, способной как укреплять, так и разъединять пары. Парадоксальным представляется тот факт, что слишком ранний сексуальный опыт ускоряет формирование связи, но замедляет формирование супружеской пары, ибо он способствует своеобразному сексуальному индивидуализму, не приводящему к бракосочетанию (Bozon, 1991). Но когда пара уже сформировалась, конфликты чаще всего проявляются через сексуальность (Moser, 1994).

Делиться и говорить друг другу все. После предварительного располагающего друг к другу обмена банальностями влюбленные постепенно переходят к более пространным высказываниям на интересующие их темы. При этом беседа становится более глубокой и включает откровенные признания, касающиеся глубоко личной сферы — сферы, где они чувствуют себя ранимыми (Altman, Taylor, 1973). Степень глубины самораскрытия указывает на интерес партнеров друг к другу (Rubin et al., 1980). Нарастание такого стремления к искренности выявляется также в эксперименте Сванна и его соавторов (Swann et al., 1994), показывающем, что испытуемые, которые не состоят в браке, прежде всего стремятся получить

жительную оценку друг друга, тогда как состоящие в браке люди ждут от ...уга подтверждения того, что они сами о себе думают.

...оотношение между влечением к кому-то и самораскрытием можно было бы ...снить в терминах социального сравнения (Festinger, 1954), когда каждый из ...тнеров обеспечивает себе через открытие другого валидизацию собственной ...темы аттитюдов и ценностей. Обмен интимными признаниями способствует ...мному укреплению личности партнеров, как мы это констатировали выше ...сительно дружбы. Таким образом устанавливается своеобразный «договор ...вленных», что если не спасает от ненадежности, то по крайней мере позволяет ...жать расчета (Lemaire, 1979l; Kaufmann, 1993).

Женщины сосредоточены главным образом на чувствах, тогда как мужчин ...ше интересует фактическая сторона (Brucke et al., 1976). Нарушение симмет... и недостаточное словесное общение вместе с сексуальными отношениями и ...ез связи с ними, независимо от того, говорят ли о них или умалчивают) со...вляют важнейшую причину конфликтов между партнерами. К этому мы еще ...немся.

О невербальном общении. Оно имеет различные способы передачи информа... и несет различные функции: выразить партнеру силу желания или интенсив...сть чувств (взглядом, прикосновениями, поцелуем, приближением); получить ...формацию о чувствах и реакциях партнера, повлиять на него интонацией, ми...кой, жестом или же появиться перед другими людьми вместе, «как пара» (Pat...son, 1988). Такие сигналы играют двойную роль: выражение чувств и регулиро...ние отношений.

Способность воспринимать и надлежащим образом толковать эти знаки, по-ви...мому, возрастает с любовной близостью (Sabatelli et al., 1980, 1982). Кажется ...же, что женщины более способны, чем мужчины, к передаче и декодированию ...их сигналов. По-видимому, поэтому женщинам принадлежит главная роль в ...ановлении отношений, а мужчины, способные к эмпатии, со своей стороны ...собствуют поддержанию отношений (Moser, 1994).

Во всяком случае, повседневные наблюдения и некоторые эксперименты (Simp...r et al., 1995) позволяют доказать, что сигналы об угрозе отношениям, особенно ... что могли бы вызвать ревность, люди более или менее сознательно скрывают. ...бвербальная эмпатия представляется, таким образом, обоюдоострой способно...ью. Она спасительна для обеспечения удовлетворенности пары, когда она еще ...лько формируется или не подвергается опасности, но она разрушительна, когда ...ношения неустойчивы и когда эмпатия затрагивает чувствительные зоны.

г. Аспекты жизни пар и возможные превратности в их отношениях

...десь мы коснемся только нескольких проблем.

Власть и стиль отношений. Как подчеркивал Рочблейв (Rocheblave, 1964), ...аспределение ролей между мужчинами и женщинами следует рассматривать на ...овне стереотипов, взаимодействий и групп, в которых они осуществляются. ...начительное развитие идей и нравов существенно сократило расстояние между ...лами, в частности благодаря терпимости в отношении встреч, раннего сексу...льного опыта и свободного союза. Стало возможным говорить даже о «первой ...длинно демократической сексуальной революции» (Brehm, 1985).

Несмотря на это освобождение, тяжеловесность традиционных моделей поведения сохраняется на уровне распределения обязанностей и власти. Те же самые исследователи, которые изучают трансформацию равновесия в жизни пар, говорят о «проблематичности равенства» и о перераспределении соответствующих территорий с целью достижения комфортности и избежания конфликтов (Kaufmann, 1993).

Многие исследователи ссылаются также на сформулированное Парсонсом и Бэйлзом (Parsons, Bales, 1995) разграничение между *инструментальностью* и *экспрессивностью*. Инструментальность нацелена на практические интересы, на достижения, предполагающие такие качества, как утверждение (самоутверждение), автономность, уверенность в себе. Экспрессивность касается сферы чувств: чувствительность, взаимопонимание, стремление к согласию. Но совершенно ясно, что эти два полюса предполагают властные отношения: экспрессивному полюсу свойственна некоторая зависимость, тогда как инструментальная роль имеет тенденцию придавать авторитет, власть.

Господствующий статус (статус доминирования), традиционно связываемый с ролью мужчины, проявляется в *стиле общения*, который используется для оказания влияния: мужчины в большей мере, чем женщины, склонны прервать партнера (если он принадлежит к противоположному полу), они говорят дольше, чем женщины; они могут дать женщине закончить высказывание, но *свести свой ответ к минимуму*, указывая тем самым на то, что общение их мало интересует (West, Zimmerman, 1983). Они, следовательно, более активно контролируют беседу (обсуждение).

Таким образом, мы, по-видимому, имеем дело с двумя рекуррентными стилями власти: один — прямой, с директивной тональностью (просить, требовать, рассуждать, доказывать...), другой — косвенный, более или менее маневренный (намекать, дуться, смягчать, трогать...). Неловкость в экспрессивной сфере, которую часто ставят в упрек мужчинам, могла бы даже быть стратегией, направленной на то, чтобы скрыть позиции власти, тогда как легкость, с которой женщины пользуются этим регистром, имеет целью лучше узнать доминанты и в случае необходимости манипулировать ими (Lorenzi-Cioldi, 1994).

Конфликты, разрыв: обвинения, упреки. Если состояние влюбленности предполагает идеализацию партнера, исключающую всякую критику или агрессивность по отношению к нему, то это состояние — через более или менее длительное время — может привести к возвращению подавленного недовольства, вызывающего тревогу, напряженность и даже разрыв (Lemaire, 1979).

Четыре ситуации особенно способствуют разрыву:

- осознание несправедливости в отношениях, что приводит к полному горечи сведению счетов, касающихся преимуществ или потерь для каждого из партнеров (Berscheid, Walster, 1978);
- разочарование, досада, когда совместная жизнь партнеров теряет силу чувств и становится рутиной (Francescato, 1992);
- неодинаковость интеллектуального и культурного уровня и вкусов (Hill et al., 1976);
- потребность у партнера-мужчины пользоваться властью; Брем (Brehm, 1985) говорит об эффекте донжуанства, свойственном мужчинам, которые быстро перестают удовлетворяться имеющимися отношениями и стремятся все к новым «победам».

Сожаление обо всем этом составляет содержание очень многих признаний и доверительных бесед между подругами, в которых женщины надеются получить если не совет, то хотя бы какое-то облегчение.

При столкновении со всеми этими подводными камнями пара может отреагировать либо установкой на переговоры, либо воинственной установкой. Партнеры могут либо *допустить конфликт*, либо не дать ему разразиться. Но даже и в этом случае сохраняется некоторый контроль над агрессивностью, если только хотя бы один из партнеров не допускает возможности разрыва. Кауфманн (Kaufmann, 1993) отмечает, что «домашние сцены» часто становятся своеобразным ритуалом, давая тем самым выход агрессивности, которая до этого момента сдерживалась. При этом до «утраты контроля» дело не доходит.

Супруги могут прибегнуть также к спасительной тактике «избегания» или «скрытого предательства», «тайной измены», если словесные объяснения оказываются неудовлетворительными или бесполезными. Такая позиция дистанцирования от имеющихся отношений может сопровождаться смутной надеждой на встречу с кем-то другим, на альтернативные отношения, которые послужат одновременно и поводом к разрыву, и выходом из него.

Эти конфликты, серьезные или эпизодические, конечно, становятся предлогом для взаимных обвинений, которые приводят в действие процессы, хорошо знакомые социальным психологам. Тип *приписывания вины* всегда связан со степенью удовлетворенности или неудовлетворенности партнеров (Bradbury, Fincham, 1992).

Супруги, «терпящие бедствие», если их сопоставить с удовлетворенными супругами, воспринимают причины отрицательного поведения партнера как отражение внутренне ему присущих характеристик: так, счастливая супруга будет иметь тенденцию приписывать некоторое охлаждение супруга его профессиональным заботам, т. е. внешним причинам, тогда как несчастная супруга объяснит такое же поведение недостаточной любовью мужа, в котором она полностью сомневается.

С другой стороны, люди, склонные искать причины разлада в себе, во многих отношениях отличаются от тех, которые ищут их вне себя: первые имеют тенденцию воспринимать положительные или отрицательные события своей супружеской жизни как связанные с их собственной ответственностью. Они более предприимчивы и обычно высказывают большее удовлетворение своим браком (Miller et al., 1986).

Любовь и дружба. Достижения и перспективы

Философы, романисты, и даже сам Фрейд, думали, что за многообразными формами, часто весьма несходными, кроется один корень, общая основа — склонность любви (*aimance*), которая соответствует влечению, рассмотренному в начале данного раздела. Что касается двух важнейших связей, таких как любовь и дружба, французский язык отмечает это семантическое родство общим корнем *a*(*i*)*m*[1], тогда как в английском языке употребляются слова разных корней *LOVing*, *LIKing*, что подчеркивает главенствующую роль сходства для значения слова *liking* — симпатия.

Известные указанные выше различия подтверждаются несколькими исследованиями. Так, например, Рубин (Rubin, 1973, 1974) разработал шкалу для раздельного измерения отношений любви и дружбы; эта шкала подверглась критике (Dion et al., 1976; Steck et al., 1982). Дело в том, что, действительно, представление

[1] Имеется в виду общий корень у слов *AIMer* — любить, *AMour* — любовь, *AMitié* — дружба. — *Примеч. перев.*

и переживания этих отношений строго не разграничиваются или же относятся к одному континууму (Brehm, 1985). «Можно было бы сказать, — писал Сенека Луцилию, — что любовь — это как бы безумие дружбы». Общие элементы этих чувств подтверждаются сравнительным исследованием, которое провел Дэвис (Davis, 1985): чувство доверия, взаимопонимание, радость достигают кульминации в единении. Точно так же можно сблизить и нарциссический сговор, лежащий в основе дружбы, с взаимным усилением идентичности и сговором, лежащим в основе любовных отношений, ибо склонность к любви (*aimance*) нас соединяет с другим, не отделяя нас от самих себя.

Каждое из этих отношений тем не менее остается специфичным в своих переживаниях и в своей судьбе: потрясение, очарование, влечение, объятия страстной любви, причем исход неизвестен, — может быть, это нежность и ностальгия по прошлому, а может быть — отчаяние и разрыв. Что касается дружбы, то здесь картина иная — спокойствие, готовность помочь, неформальное общение, избегающее рутины повседневности.

Наконец, надо отдать должное и пограничному отношению — дружбе между мужчиной и женщиной. Собранные свидетельства дают понять между строк особую форму симпатии, имеющую тонкое обаяние, подтверждающее проницательное мнение Лабрюйера: «Хотя между людьми разного пола может существовать дружба... тем не менее женщина всегда будет видеть в своем друге мужчину, точно так же как он будет видеть в ней женщину. Такие отношении нельзя назвать ни любовью, ни дружбой: это нечто особое» (*Лабрюйер*. Характеры, глава «О сердце»).

Таким образом, высказывания писателей, даже древних, часто оказываются прелюдией к социально-психологическому анализу отношений и связанных с ними чувств. Достижения накапливаются, и все-таки многие сферы остаются неясными и ждут новых исследований. Это относится, например, к действию взаимодополнительности, в отношении которой результаты расходятся. Так же обстоит и с влиянием социокультурных типов и уровней на экспрессивность и язык чувств. Другие процессы уже исследуются, как, например, круг друзей («сетка дружеских связей») и различные аспекты сексуального поведения в настоящее время.

Но можно было бы наметить также и обратную перспективу, когда любовь и дружба рассматривались бы не как результат действия совокупности факторов (причинных или катализирующих), а в той мере, в какой они сами могут быть источником многих процессов, таких как устойчивость к стрессу, тонус, творческие способности, а также отдаление от общества, интимность в диаде, с сопутствующими чувствами подозрительности и ревности. Эти темы, затрагиваемые спорадически в ходе бесед, заслуживают, по нашему мнению, более систематического изучения. В этом отношении лонгитюдные и сравнительные исследования представляются более релевантными, чем некоторый пуантилизм, свойственный экспериментам, не слишком приспособленным для учета содержательного аспекта.

Наконец, можно было бы проявить больший интерес к символическим (извечным или возникшим недавно) формам выражения любви или дружбы, будь то схемы, образы (картинки) или формулы, которые, как кольцо, пронзенное сердце или протянутая рука, также служат знаками взаимных обязательств.

ГЛАВА 6

Креативность групп

Жан-Клод Абрик
(Jean-Claude Abric)

А. Введение

Интерес психологии к творческим способностям возник совсем недавно. До 1950 г. удельный вес названий публикаций по психологии, посвященных креативности, был порядка 1 на 1000. Раньше интересовались главным образом анализом творческого процесса, который рассматривался как редкий феномен, имеющий место исключительно у элиты — ученых и великих творцов. Тогда знания, полученные по этому вопросу, были в основном результатом анализа биографий великих людей или свидетельств, оставленных некоторыми из них, например Пуанкаре, о том, как они работали.

Лишь после окончания войны и устранения ее последствий креативность предстала как социальная и экономическая необходимость и, следовательно, стала предметом изучения. Действительно, стремительное развитие индустриального общества и конкуренции, быстрота преобразования методов, технических приемов, рынков сделали качественный аспект основным для адаптации и экономического роста. Следовательно, научный интерес переместился с великих людей на творческие личности, с изучения процесса творчества на креативность, т. е. с изучения характеристик малочисленной элиты на изучение гораздо более крупной популяции. Понятие креативности получает статус, независимый от понятия творчества. Креативностью стали называть процесс, благодаря которому индивид или группа, поставленные в определенную ситуацию, вырабатывают новый или оригинальный продукт, соответствующий условиям и целям ситуации. С тех пор индивид или группу называют более или менее креативными в зависимости от способности осуществить этот процесс.

Заслуга Гилфорда (Guilford, 1950, 1973) — его знаменитое обращение к Американской психологической ассоциации, в котором он сформулировал две новые идеи, имевшие важные теоретические и практические последствия для креативности.

- Способность к креативности существует на различных уровнях, причем она свойственна всем нормальным людям.
- Творческий процесс можно воспроизводить произвольно, ему можно обучать, его можно развивать у большого числа индивидов.

К этим двум основным идеям добавилась благодаря работам Осборна (Osborn, 1953, 1965) мысль, согласно которой ситуация в группе может способствовать креативности при наличии некоторых условий.

И с тех пор сначала в США, затем в Европе и во Франции (особенно после 1960 г.) появилась целая совокупность исследований по психологии с использованием дифференциальных методов с целью, например, выявить соотношение между творческими способностями и интеллектом, определить и измерить черты творческих личностей и т. д. Читатель, интересующийся этими аспектами, сможет обратиться к прекрасному обзору литературы по этому вопросу, опубликованному Лебутэ (A. Leboutet, 1970).

Но парадоксальным представляется тот факт, что научная социальная психология останется в стороне от этого увлечения. Несмотря на мощный социальный запрос, в действительности можно найти очень мало социально-психологических исследований креативности, и в частности групповой креативности. Напротив, на рынке развилась плодотворная коммерция, охватившая методы, инструменты и семинары, посвященные креативности. Инженерно-управленческие работники предприятий, общественные руководители, военные, воспитатели составили значительную клиентуру, которая обогатила определенное число социально-психологических кабинетов. Перед нами, следовательно, сфера, в которой конкретные практические достижения в большинстве случаев предшествуют теоретическому знанию, не сочетаясь с ним, не подвергаясь контролю в области методики.

Мы постараемся показать, что проведенные исследования позволяют, однако выделить важный раздел знаний, касающийся процесса, который приводит в действие групповую креативность. Эта концентрация на научных исследованиях будет дополнена кратким описанием основных методик, используемых при обучении.

Б. Специфические групповые эффекты

Не занимаясь сравнением групповых и индивидуальных достижений, бессмысленность которого показали Московичи и Пэшле (Moscovici, Paicheler, 1972), мы попытаемся выделить из нескольких экспериментальных исследований результаты, способные осветить специфичность групповой ситуации, а точнее, дать понять, почему группа может стать катализаторам креативности.

а. Группа способствует изменению

В своем знаменитом эксперименте К. Левин (Lewin, 1947, 1965) сравнивает, какой эффект имеет лекция и какой – обсуждение в группе, когда речь идет об изменении привычек в питании американских домохозяек. Изменение касалось употребления не мяса, а мясных субпродуктов. В первом эксперименте группы женщин слушали интересную лекцию, прочитанную специалистом. В ней подчеркивались диетические и экономические преимущества потрохов, а также давались соответствующие кулинарные рецепты и т. д. Во втором эксперименте после краткого введения домохозяйкам была предоставлена возможность обсудить проблему между собой. В обоих случаях эксперимент продолжался 45 минут. Проверка на дому, проведенная через неделю, показала, что субпродукты используют только 3% домохозяек, слушавших лекцию, по сравнению с 32%, обсуждавшими этот вопрос в группе. Все эксперименты Левина, построенные аналогично, подтверждают этот результат независимо от того, идет ли речь об увеличении потребления молока свежего или порошкового или о том, давать ли ребенку рыбий жир

: при замене доклада индивидуальными советами в течение такого же вре- : групповой эффект в значительной мере доминирует в своем влиянии на :чения. Тот факт, что люди находятся в группе, в состоянии социального и :итивного взаимодействия, может, следовательно, вызвать снижение сопро- :ения к изменению и тем самым способствовать появлению новых видов по- :ения.

б. Группа способствует принятию риска

:ь многие исследования, проведенные после работ Когана и Валлаха (Kogan, :ach, 1964), выявили, что когда группа, состоящая из людей, придержива- :хся различных мнений, обсуждает какую-либо ситуацию, принимаются ре- :ия, более рискованные, чем те, которые принял бы самостоятельно каждый из :видов, входящих в группу. Это увеличение принятия рискованных решений :которых ситуациях благоприятствует креативности, поскольку действитель- :омогает группе выбрать решения менее банальные, более оригинальные имен- :следствие своей рискованности.

в. Разнородный состав (гетерогенность) группы и креативность

:рогенность группы как в отношении установок, так и в отношении способно- : представляет собой потенциальное богатство, поскольку делает возможным :оставление различных мыслей (идей, представлений) и использование компе- :тности, отличающейся от своей собственной, — все это факторы, благоприят- :: для креативности.

Но та же разнородность состава группы может оказаться источником блокиро- :ия и создания затруднений: эффект торможения при столкновении с членами :ппы, которые представляются более компетентными, блокирование общения, :занное с конфликтом аттитюдов, и т. д. Гетерогенность — потенциальный ис- :чник социокогнитивных конфликтов.

Работы Холла и Уотсона (Hall, Watson, 1970) позволяют выявить тот факт, что :ерогенность группы способствует креативности, если возникающие социоког- :ивные конфликты учитываются и регулируются непосредственно в данной :уации. Эти авторы ставят свою группу в ситуацию, когда необходимо решить :дующую проблему: вы — члены экипажа космонавтов, потерпевшего аварию :Луне, и должны добраться до другого космического корабля, также находяще- :ся на Луне в 300 километрах от вас. Так как предстоит долгое и трудное путеше- :ие, вам следует выбрать, какие предметы взять с собой, чтобы облегчить дости- :ние цели. Сначала каждый испытуемый индивидуально выбирает 15 предметов, :орые он взял бы с собой. Затем такая же работа проводится в группе. Необхо- :мо выбрать один-единственный набор предметов. Тогда проводятся два вари- :та эксперимента: в одном случае дается указание выяснить и обсудить свои раз- :гласия, в другом — не дается никаких указаний. Результаты ясно показывают, :о эксплицитный учет разногласий, имеющихся в группе, приводит, с одной сто- :ны, к лучшим достижениям в целом и, с другой стороны, к открытию для себя :вых оригинальных мыслей в отношении использования предметов.

Эти результаты подтверждают, впрочем, более ранние данные, которые полу- :л Триандис (Triandis, 1963) относительно креативности в диаде: разнородность :титюдов и способностей двух взаимодействующих испытуемых сама по себе не

способствует лучшим достижениям, совсем наоборот. Однако в экспериментальных ситуациях, когда члены диады предварительно потренировались в общени друг с другом, креативными оказались гетерогенные диады. Следовательно, можно присоединиться к выводам, которые сделал Триандис: при уменьшении стресса, связанного с гетерогенностью группы — например, с помощью тренировки или общения, — положительные эффекты этой разнородности могут развиться и способствовать росту креативности. Этот анализ, впрочем, выявляет важность и необходимость определенного типа лидерства или организации в креативных группах, сконцентрированных на урегулировании и на создании положительной атмосферы взаимоотношений. К этому мы еще вернемся.

Колларос и Андерсон (Collaros, Anderson, 1969) дополнили эти результаты, показав, что главную роль играет не столько реальная гетерогенность, сколько гетерогенность воспринимаемая. Действительно, изучая группы мозгового штурма, они создают три варианта эксперимента. В первом варианте испытуемому внушают, что остальные три члена группы — специалисты в области мозгового штурма. Во втором случае испытуемому говорят, что только один из членов группы — специалист, но он не называется. Наконец, в третьем варианте предполагается полное отсутствие специалистов. Разумеется, группы одинаковы во всех трех случаях, т. е. состоят из наивных испытуемых, не имеющих никакого опыта. Именно с этого момента манипулируют представлением о гетерогенности группы. Так представление приводит к существенным различиям: группы, воспринимающие себя как однородные, одновременно и развивают большую креативность, и очень положительно оценивают самих себя (в терминах социоаффективной атмосферы). В то же время страх (в данном случае воображаемый) перед суждением одного или нескольких экспертов тормозит выработку идей, особенно идей новых и оригинальных.

Исследования такого типа подчеркивают, что представление, создаваемое группой о себе, является главным параметром в социоаффективной и когнитивной динамике группы. Символический аспект ситуации должен, по нашему мнению, составить одну из новых и центральных тем в исследованиях креативности групп.

В. Стиль лидерства и креативность

В предыдущем разделе мы отмечали, что, учитывая социально-психологические трудности, связанные с гетерогенностью группы, роль лидера должна быть определяющей в динамике и креативности группы. Левин и его сотрудники посвятили этой теме многочисленные исследования. Мы постараемся кратко их резюмировать (ср. Lippit, White, 1947, 1965).

Эти авторы провели эксперименты в 1939–1940 гг. в группах американских детей примерно 10-летнего возраста, в клубах проведения досуга. Наблюдения относятся к довольно длительным периодам (несколько недель). Цель экспериментов — изучение соотношения типа руководства и групповых феноменов.

Были определены три типа лидерства в соответствии с поведением взрослого руководителя группы.

- **Авторитарный стиль руководства.** Решения, касающиеся работы и организации группы, принимает только руководитель по мере развития деятел

ности. Решения не обосновываются и не разъясняются; критерии оценки, применяемые начальником, неизвестны. И наконец, руководитель держится в стороне от жизни группы, вмешиваясь только для направления работы или, в случае затруднения, показывая, как надо выполнять работу.

- **Демократический стиль руководства.** Решения принимаются после обсуждения, проводимого по инициативе руководителя, и следовательно, мнение группы учитывается. Решения формулируются в связи с продвижением работы вперед, причем место каждого этапа ясно определяется, ставится соответствующая цель. К тому же руководитель ясно высказывает и обосновывает свои оценки. Когда возникает какая-нибудь проблема, руководитель всегда предлагает несколько альтернативных решений, из которых группа выбирает, по ее мнению, правильное. Не слишком много участвуя в работе лично, он все же старается быть включенным в жизнь группы.
- **Попустительский (либеральный) стиль руководства.** Уточнив средства и оборудование, которым будет располагать группа, руководитель ведет себя пассивно. Группа пользуется полной свободой, зная, однако, что к руководителю можно обратиться, но он не высказывает ни оценок, ни суждений. Он держится по-дружески, но вмешивается, только если его об этом попросят. С инициативой такой руководитель выступает минимально.

Полученные результаты ясно показывают, что тип руководства группой определяет всю совокупность ее поведения — эмоционального, социального, когнитивного.

Так, в группах с авторитарным руководством преобладает либо апатичное, либо агрессивное поведение. Социоаффективная атмосфера в таких группах — плохая, сплоченность слабая. Очень напряженные отношения внутри группы способствуют образованию подгрупп. Так как агрессивность не может излиться на руководителя, она направляется на некоторых членов группы или за ее пределы, появляются козлы отпущения. Что касается работы, то можно констатировать хорошие результаты в присутствии руководителя (они даже могут быть выше тех, которые достигаются в демократических группах), но с сильной тенденцией к однообразию, поскольку интериндивидуальные различия сведены к минимуму. Кроме того, когда руководитель отсутствует, происходит резкий спад достижений, так как группа отказывается в это время от всякой ответственности или инициативы.

В группах с демократическим стилем руководства, напротив, достижения высоки и устойчивы, включая и то время, когда лидер отсутствует. Такая ситуация способствует к тому же очень большой степени выраженности индивидуальных различий. Продукт труда, следовательно, имеет высокое качество, но также и менее однообразен, чем при авторитарном стиле руководства. Велика удовлетворенность членов группы, а социально-психологическая атмосфера положительна. Для таких групп характерна сильная сплоченность и большая устойчивость при попытках внести раскол извне. Агрессивное отношение к начальнику может выразиться непосредственно, поэтому оно не порождает внутреннего напряжения, направляемого вне группы, как в предыдущем случае.

Самые низкие результаты наблюдаются в группах с попустительским (либеральным, анархическим) стилем руководства, причем присутствие или отсутст-

вие руководителя роли не играет. Эти группы могут быть охарактеризованы ка группы с «непродуктивной активностью (деятельностью)». Психологическая ат мосфера здесь очень плохая, точно так же низки сплоченность и уровень удо влетворенности. Как и в авторитарных группах, проявляется агрессивность и п отношению к другим членам собственной группы. Появляются также козлы от пущения и вне ее.

Исследования Левина и его команды имели большой успех в социальной промышленной психологии в связи с конкретной важностью изучаемой пробле мы. Левин и его коллеги показали, что нельзя *априори* считать один стиль руково дства лучшим, чем другие, но что каждый тип руководства приводит к особой со циально-психологической атмосфере и к определенному типу достижений.

Однако довольно четко выявляется тот факт, что если цель группы — креатив ность, то наибольшие достижения даст демократический стиль руководства. Н обусловливая сам процесс производства, он позволяет действительно использо вать различные точки зрения, выражение и применение которых в общей работ предполагает положительную атмосферу. Конкретные формы такого типа рук водства диктуются, разумеется, условиями задачи и социального окружения. Ра витие креативности группы предполагает; во всяком случае, что понятия власт и начальника заменяются понятиями организатора и регулятора.

Г. Активное меньшинство и креативность групп

Мы видели, в частности благодаря работам Левина, что группа может быть пр водником или фактором фасилитации изменения. Но группа — это также — ка показали исследования социального влияния, о которых уже шла речь выше, — необычайный инструмент конформизма, подчинения, оскудения идей, ограниче ния креативности в пользу норм и поведения, присущих большинству. Индив ды, не склонные к конформности, в таком случае имели бы только выбор межд подчинением и отклонением. Но благодаря исследованиям С. Московичи (Мо covici, 1979) выявляется, что меньшинство играет гораздо более важную роль, че это кажется на первый взгляд. В новейших работах по социальной психологии з метна тенденция к тому, чтобы показать, что наличие в группе меньшинства бл гоприятно для инновации, поскольку появляется возможность выйти за преде норм и привычек группы.

Если большинство вызывает изменения в направлении принятия его собст венной точки зрения, меньшинство, напротив, по-видимому, приводит в действ процесс влияния менее заметный, но ведущий к новым идеям, отличающимся общепринятых, и, следовательно, способствует креативности.

Недавнее исследование, которое провели Немит и Вахтлер (Nemeth, Wach ler), дает, как нам кажется, очень интересный ответ на этот вопрос. Общую г потезу этих авторов можно сформулировать следующим образом: члены груп будут тем более креативными, чем устойчивее будет противостоящее им мен шинство.

Устойчивость меньшинства, согласно этой гипотезе, побуждает испытуемы задуматься над своей позицией и в этом случае позволяет им рассмотреть друг аспекты действительности, найти новые решения, отличающиеся от решени предлагаемых как большинством, так и меньшинством.

Испытуемых — 162 студента-психолога — собирают для эксперимента по зри-
зному восприятию. Им предлагают серию диапозитивов, на которых изобра-
ы: слева — стандартная фигура, а справа — более сложные фигуры. Три из них
ержат фигуру-эталон, остальные три эталона не содержат. Среди этих фигур
в очень проста и, очевидно, содержит стандартную фигуру. В пяти остальных
еделить ее труднее. Испытуемые должны, следовательно, найти все фигуры,
торые входит стандарт.

Первая экспериментальная переменная — это наличие в группе большинства.
итуации «большинства» группа из 6 человек включает 4 ассистентов экспери-
нтатора и 2 наивных испытуемых, тогда как в ситуации «меньшинство» в груп-
входят только 2 ассистента и 4 наивных испытуемых. Эта первая переменная
ресекается со второй переменной, касающейся правильности или неправильно-
ответов ассистентов. В конечном счете создаются четыре экспериментальные
туации.

1. *Правое меньшинство*: меньшинство, состоящее из 2 ассистентов, дает 2 правильных ответа (1 ответ легкий и 1 ответ трудный).
2. *Неправое меньшинство*: 2 ассистента дают 1 ответ верный (легкая фигура) и 1 неверный (из трудных фигур).
3. *Правое* большинство: большинство, состоящее из 4 ассистентов, дает 2 верных ответа (1 легкий и 1 трудный).
4. *Неправое* большинство: все 4 ассистента дают 1 верный ответ (легкая фигура) и 1 неверный (трудная фигура).

Кроме того, предусмотрена ситуация контроля: группа из 6 человек вся состо-
из наивных испытуемых. Отметим, наконец, что порядок (очередность) выска-
заний контролируется фиктивной жеребьевкой, при которой наивные испы-
мые постоянно получают один и тот же порядковый номер.

Все четыре типа ответов изучаются и составляют, следовательно, зависимые пе-
менные: выбор «легкого» ответа; выбор ответа, совпадающего с ответами асси-
нтов (будь он верным или неверным); выбор нового верного ответа (т. е. вклю-
ющего стандартную фигуру, но не предложенную ассистентами) и, наконец,
бор нового неверного ответа (не предлагавшегося никем, не включающего стан-
рт).

Полученные результаты отражены в табл. 6.1.

Таблица 6.1

Результаты, полученные Немит и Вахтлером (Nemeth, Watchler, 1982)

	Большинство		Меньшинство		Контрольная группа
	правое	неправое	правое	неправое	
вет «легкий» (только)	5,61	4,67	5,19	5,50	6,39
твет идентичный, рный	1,44	1,94	0,67	0,58	
исло новых верных ветов, %	2,47	5,55	9,26	7,02	3,92

Окончание табл. 6.1

	Большинство		Меньшинство		Контрольная группа
	правое	неправое	правое	неправое	
Число новых неверных ответов, %	1,45	1,85	3,50	2,22	1,93
Число новых ответов, %	1,74	3,82	5,12	4,77	2,78

Приведенные результаты показывают следующее.

- Испытуемые больше следуют за ответами большинства, чем меньшинств когда оба ответа верны (0,01).
- Испытуемые, взаимодействующие с меньшинством, дают больше *нов верных ответов*, чем те испытуемые, которые имеют дело с большинство или входят в контрольную группу (0,05). Напротив, с этой точки зрен нет различия между группами «большинство» и контрольными группам
- Испытуемые, взаимодействующие с меньшинством, дают больше новых о ветов (верных и неверных), чем испытуемые, находящиеся в других усл виях (0,05).
- Наконец, вопросники, касающиеся аттитюдов, заполненные испытуемы после эксперимента, свидетельствуют о большей неудовлетворенност большей растерянности и большей фрустрации в ситуациях большинст чем в ситуациях меньшинства.

Эти результаты ясно показывают, что влияние большинства и влияние мен шинства имеют в своей основе два различных процесса.

- Большинство в самом деле очень эффективно, когда надо привести исп туемых к правильным решениям, которое оно предлагает, т. е. вызвать стр гий конформизм.

  Напротив, хотя меньшинство гораздо меньше приводит к такому ти поведения, оно дает возможность испытуемым сместить центр вниман (децентрализоваться) и проанализировать все предлагаемые элементы, ч способствует выработке новых решений, очень часто правильных. Инт ресно, впрочем, констатировать, что эти эффекты не зависят от типа реш ний и от валидности предложенных ответов: верны ответы или нет, выя ленный процесс остается стабильным.

- Наличие в группе активного и стойкого меньшинства следует, таким обр зом, рассматривать как фактор, особенно благоприятный для креативнос группы. Этот вывод позволяет объяснить результаты, полученные Моск вичи и Лаж (Moscovici, Lage, 1978), которые показывают, что влияние мен шинства гораздо сильнее в контексте стремления к «объективности». Э работы, следовательно, особенно важны, так как позволяют связать пр цесс и эффекты социального влияния — большинства или меньшинства — с нормами и контекстом взаимодействия, а также определить ситуац креативности как ситуацию специфического взаимодействия, подчине ную присущим ей процессам и индуцирующую их.

Д. Задачи и креативность групп

‥едования, которые сейчас будут представлены, изучают все отношения, объ‥яющие эффективную деятельность по выполнению задания группой и ее ‥оаффективное и когнитивное поведение. Представляется, что групповые ‥омены непосредственно определяются четырьмя системами адекватности, ко‥ые мы рассмотрим последовательно.

а. Адекватность модели задания коммуникационной сети

‥ью коммуникации называют совокупность действительных возможностей об‥ия между членами группы. Эта совокупность может быть представлена в фор‥рафа (рис. 6.1).

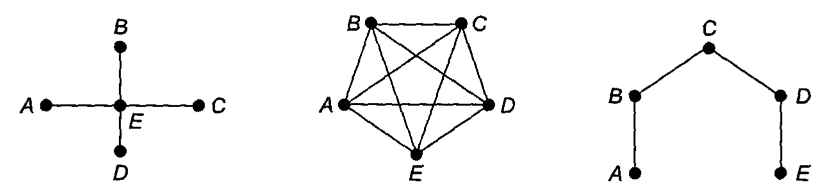


Рис. 6.1. Пример коммуникативных сетей

В очень многих работах, проведенных в США в 1950-х гг., исследователи стре‥лись показать, как достижения группы, тип лидера и общения определяются ‥муникативной сетью, навязанной группе. Результаты противоречивы, по‥льку, например, централизованная сетка представала то как фактор фасилита‥, то как фактор, ухудшающий достижения группы. Эти противоречия разре‥ет Флемент (Flament, 1965), который ввел новый концепт в изучение групп: ‥цепт *модели задания*. Модель задания создается с помощью логико-матема‥еского анализа процессов общения, необходимых для его выполнения (для ‥имального решения задачи). Следовательно, это именно совокупность необ‥димых минимальных актов коммуникации (суммарный минимум общения) ‥четом природы задачи (задания). Флемент показывает, что достижения груп‥ оптимальны, когда существует изоморфизм между коммуникативной сетью и ‥делью задания. Другими словами, сеть коммуникации не имеет специфических ‥ойств и всегда должна быть связана с типом выполняемого задания. Мы имеем, ‥едовательно, первую систему адекватности, управляющую групповыми фено‥нами: это адекватность модели задания сети коммуникации.

б. Адекватность сущности задачи структуре группы

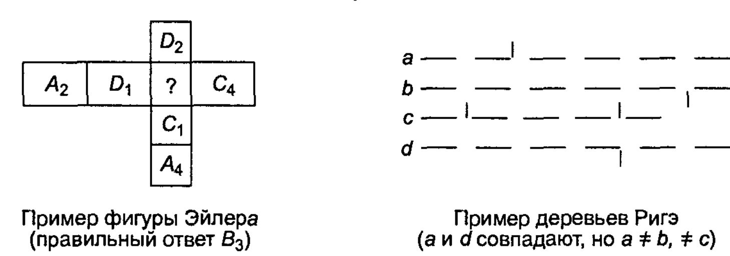
‥оше и Московичи (Faucheux, Moscovici, 1960) заинтересовались уже не комму‥кационными сетями — в самом деле, все их группы функционируют лицом к ‥цу, т. е. в полной коммуникативной сети, — а отношениями, связывающими ‥руктуру задачи и общение, реально имеющее место в группе.

Экспериментальные группы составлены ими из 4 испытуемых, которые поочередно получают два типа заданий:

- одно задание — решить задачу фигур Эйлера;
- одно так называемое творческое задание — дерево Ригэ (Riguet).

Фигуры Эйлера. Испытуемому предлагают дощечки, на которых начерчен фигуры, полученные пересечением линий и столбцов (рис. 6.2), которые образу ют шахматное поле. В каждой клетке — буква (*A*, *B*, *C*, *D*) и цифра (1, 2, 3, 4). Зна что нельзя повторять одну и ту же букву и одну и ту же цифру на одной стро или в одном и том же столбце и что сочетания A_1, B_2, C_3, D_4 запрещены, испыт емые должны выявить сочетание, которое дополнит шахматное поле. Таким обр зом, речь идет о задаче, требующей простого алгоритма решения, позволяюще найти единственно верный ответ.

Дерево Ригэ. Испытуемые должны так скомбинировать семь палочек, чтоб построить различные фигуры. Одна фигура считается отличающейся от друго если способ связывания палочек не позволяет путем вращения получить одну уже предложенных фигур (рис. 6.2). Исключая замкнутые структуры, можно п строить только 23 различные фигуры. Эта задача сложнее предыдущей и оставля простор для процессов умозаключений и изобретательности в той мере, в как применяемый метод способен выявить все возможные структуры. Такой мет настолько сложен, что его никогда не удается найти.



Пример фигуры Эйлера (правильный ответ B_3)

Пример деревьев Ригэ (*a* и *d* совпадают, но $a \neq b$, $\neq c$)

Рис. 6.2. Задания, которые использовали Фоше и Московичи (Faucheux, Moscovici, 1960)

Оба задания требуют специфического группового поведения. Решение зада (Эйлера) действительно предполагает организацию и координацию, учитыв необходимость выработки общей стратегии. Напротив, в творческом задан (Ригэ) индивидуальные подходы не скоординированы с остальными и могут р виваться, не мешая осуществлению цели, при условии, что они затем просто в производятся и контролируются всей группой совместно. Когнитивные огран чения и необходимые условия этой задачи, следовательно, радикально отличаю ся от предыдущего задания.

Авторы выдвигают гипотезу, что именно эти ограничения будут определя динамику группы: «Между сущностью задания, структурой коммуникации в гру пе и ее способностью решить задачу имеются однозначные отношения».

Результаты (табл. 6.2) подтверждают выдвинутую гипотезу. Действитель можно констатировать, что задача решения проблемы способствует возникно нию централизованных групповых структур, тогда как творческое задание вле за собой в большинстве случаев однородные групповые структуры.

К тому же достижения группы максимальны, когда структура коммуника соответствует условиям заданий (централизованная для решения задачи, нецен рализованная — для креативности). Более того, каждый тип задания создает о бый тип коммуникации в группе: «коммуникация–дискурс» (обращенные всей группе и содержащие в основном информационные сведения) в ситуа

..ния задачи и «коммуникация—обмен» в ситуации креативности (при этом .. мнениями может быть интериндивидуальным, общим, критическим). На-.., отмечается, что группы, принявшие определенную структуру коммуни-.. при выполнении первого задания, изменяют ее для выполнения второго за-..я в направлении, адекватном требованиям нового задания, следовательно ..правлении получения лучших результатов.

Таблица 6.2

Основные результаты Фоше и Московичи (Faucheux, Moscovici, 1960)

	Задача	Креативность	Задача	Креативность
..трализованная структура	0,66 (8)	0,33 (4)	0,45	0,37
Нецентрализо-..ая структура	0,33 (4)	0,66 (8)	0,19	0,60
	Полученные групповые структуры		*Частотность успешных решений*	

..се эти результаты действительно показывают, что именно характер задания ..деляет структуру групп и общения в них и что достижения оптимальны, если ..игнут изоморфизм между заданием и групповой структурой. Таким образом, ..остижение действительно определяется второй системой адекватности: «ха-..тер задания—структура коммуникации».

в. Адекватность сущности задания социальной структуре

..занный выше анализ дополняется исследованиями, которые провели Пуату ..лемент (Poitou, Flament, 1967). Они изучают взаимодействие социальной ..ктуры (определяемой здесь одновременно на основе социометрических тес-.. различия статусов внутри группы) и модели задания. Мы не будем здесь ..льно описывать экспериментальное оборудование и задание, поскольку они ..льно сложны. Скажем сразу, что группы из трех испытуемых, имеющие раз-..ую социальную организацию, получают задание — тип морского сражения, — ..олагающее определенную функциональную субординацию некоторых чле-.. группы.

..бщая гипотеза авторов, которую должен проверить эксперимент, заключает-.. том, чтобы постулировать, что именно команды, социальная структура кото-.. изоморфна модели задания, добьются лучших результатов. Следовательно, ..ействительно имеем «принцип функциональной адекватности между моде-.. задания и социальной структурой группы. Социальной структуре группы со-..тствует совокупность заданий, которые группа может выполнить с наилуч-.. отдачей... Кроме того, адекватность группы поставленной перед ней задаче ..ляет ее социальную структуру» (Poitou, Flament, 1967, p. 494). Третья систе-.. ..екватности, касающаяся соответствия между заданием и социальной струк-..й, таким образом, доказана.

г. Адекватность представления заданий сущности задания

..предшествующие исследования уделяли главное внимание объективной ..ктуре задания. Нам показалось, что они все же оставили в стороне важный

параметр ситуации: символический. Судя по результатам, действительно знан только объективных факторов ситуации (сеть, задание, социальная структур должно было бы позволить узнать и предсказать в целом социокогнитивну динамику группы. Это означает, по нашему мнению, необходимость правиль оценивать тот факт, что всякая действительность, какой бы она ни была, всег «выбирается» индивидами, т. е. что фактически существует только *реальност презентируемая* для индивидов и групп. Для доказательства этой роли предста ления был разработан эксперимент (Abric, 1971), учитывающий именно предста ление задания. В основе этого эксперимента лежит гипотеза о том, что не действ тельная структура задания определяет поведение испытуемых, а то предста ление, которое группа составляет себе о задании. Представление задания мож определить как «теорию или систему гипотез, которую индивиды вырабатыва о характере задания, его цели, о способах выполнения этого задания и о пове нии, необходимом для эффективной работы».

Экспериментальные группы были составлены из 4 человек, которые долж были выполнить одно из заданий эксперимента Фоше и Московичи (Fauche Moscovici, 1960): решить задачу (фигуры Эйлера) либо творческое задание (дере Ригэ). Для каждого задания экспериментатор ввел два различных представлен используя наводящие вопросы и различные представления лабораторных раб

- одно представление задания — «решение задачи», где группе говорят, ч придется решить несколько задач, основанных на дедукции, строгом ме де мышления;
- другое представление — креативное, когда задача ставится как творчес задание, основанное на интуиции, оригинальности, изобретательности.

Пересечение двух переменных — тип задания и характер его представления определяет четыре экспериментальные ситуации:

- две ситуации адекватности:
  1) задание-задача — представление задачи;
  2) задание креативное — представление креативное;
- две ситуации неадекватности:
  3) задание-задача — представление креативное;
  4) задание креативное — представление задания в виде задачи.

Основные гипотезы исследования были проверены и показали, что:

- именно представление задания определяет достижения группы; два р личных представления задания дали два различных результата;
- достижения группы оптимальны в ситуации адекватности представлен характеру задания (табл. 6.3).

Таблица 6.3

Средняя верных ответов в эксперименте Абрика (Abric, 1971)

		Характер задания: Задача	Характер задания: Креативность	Наивысшая оценк
Представление задания	Задача	13,5	19,1	20 баллов за решение задачи;
	Креативность	11,4	20,3	23 балла за креати ность

- Именно представление задания, а не действительная структура этого задания, определяет структуру общения и обмена в группе: два разных представления одного и того же задания дали две различные структуры группы: «креативное» представление способствует появлению нецентрализованных структур, в том числе и в тех ситуациях, когда группа решает задачу и характер данной задачи должен был бы, следовательно, вызвать только структуры иерархизованного общения (ср.: Faucheux, Moscovici, 1960). Что касается представления в виде логической задачи, оно способствует появлению иерархизованных структур даже в тех ситуациях, когда группе предложено выполнить действительно творческое задание, которое должно было бы индуцировать соответствующие структуры. Следовательно, представление задания играет определяющую роль в динамике группы. За исключением, разумеется, ситуаций, где структура задания настолько выразительна, что не допускает различных толкований действительности: именно в этих ситуациях, и только в них, все решает характер задачи. Напротив, чем более неоднозначна задача, тем она сложнее и тем более решающую роль играет ее представление.
- Представление задания определяет когнитивный подход, принимаемый группой. Именно поэтому представление в виде логической задачи вызывает контролирующую деятельность, в то время как креативное представление способствует более гетерогенному, но более оригинальному результату работы группы. Представление задания определяет, следовательно, тип деятельности, который будет доминировать в группе, и индуцирует выработку группой специфического результата.

Совокупность рассмотренных результатов может быть истолкована как выявление четвертой системы адекватности, регулирующей групповые феномены: достижения группы будут оптимальными, если будет осуществлена адекватность представления ситуации характеру задания.

Е. Оценка, соревнование и креативность групп

Хотя в социальной психологии господствует тенденция считать, что оценка тормозит креативность групп, приходится все же констатировать, что этот результат подтверждается небольшим числом исследований. Что касается эффекта соревнования внутри групп и между группами, то кажется, что из противоречивых результатов, которые удалось получить до сих пор, невозможно выделить определенную направленность или сделать логически последовательные выводы. Из-за того что под названием креативности могут изучаться феномены различного характера или разные параметры одного феномена, возникают дополнительные трудности. По-видимому, именно эти переменные — контекст оценки, соревнование — способны действовать по-разному на разные составляющие творческого процесса.

Недавно был проведен эксперимент (Glover, 1979), который, как нам кажется, прекрасно иллюстрирует и доказывает эту точку зрения.

В эксперименте изучаются соответственные эффекты трех ситуаций:

- ситуация, в которой ценится именно результат, достигнутый группой, в контексте оценки и межгруппового соревнования;

- ситуация, когда ценятся индивидуальные достижения в контексте оценки и внутригруппового соревнования;
- ситуация, в которой параметр «достижения» (индивидуальные или групповые) вовсе не присутствует, как отсутствует и оценка или соревнование (внутри группы или между группами).

Испытуемые, поделенные на группы по 6 человек, должны выполнить классическое задание тестов креативности: найти всевозможные применения предложенного предмета. На первом этапе все группы работают в одних и тех же условиях — без оценки и без соревнования. Затем экспериментатор вводит — на втором этапе — инструкции, создающие три варианта эксперимента. Работа Гловера интересна тем, что он изучает не «чистые» достижения группы, а результаты, полученные по четырем различным параметрам этих достижений:

- изменчивость, т. е. число различающихся ответов;
- гибкость, т. е. число различных типов ответов;
- богатство разработок, т. е. степень способности обогатить ответ;
- оригинальность, определяемая редкостностью предлагаемых ответов.

Результаты эксперимента демонстрируют, что каждый контекст оказывает специфическое влияние на различные когнитивные параметры задания (табл. 6.4)

- Безоценочный контекст способствует богатству и оригинальности результатов, но, напротив, снижает переменчивость и гибкость.
- Оценочно-соревновательный контекст благоприятствует переменчивости и гибкости ответов группы, но препятствует богатству и оригинальности результатов.
- В оценочных и соревновательных ситуациях сосредоточение внимания на группе приводит к переменчивости и гибкости более высокой, чем в случае сосредоточения внимания группы на индивидах. Напротив, различие центров внимания не влияет на процессы выработки результатов и на оригинальность.

Таблица 6.4

Характер достижений групп, полученных в эксперименте Гловера (Glover, 1979)

Ситуация	Тип достижений			
	изменчивость	гибкость	богатство разработки	оригинальность
Оценка, соревнование, сосредоточение внимания на группе	++	++	–	–
Оценка, соревнование, сосредоточение внимания на индивиде	+	+	–	–
Отсутствие оценки и соревнования	–	–	++	++

Эти результаты — если бы они получили подтверждение в других исследованиях — казались бы нам очень важными, так как они позволили бы выделить

...й анализ креативности групп, при котором анализ когнитивных процессов, ...еденных в действие в креативности, играл бы определяющую роль и дал бы ...жность при соответствующих условиях объяснить противоречивость неко...х результатов.

Ж. Методы и приемы креативности в группе

...им экспериментальные исследования и рассмотрим креативность в другом ...те — в аспекте множественности методов, имеющих целью высвобождение ...еского потенциала каждого человека, его способности придумать новые ре...й, найти оригинальный девиз (рекламную формулу) для увеличения торго...борота... Уйдя из лаборатории с ее суровой обстановкой, мы попадаем в мир ...ванного спонтанного самовыражения, где хорошее настроение, смех, юмор, ... от суждений предстают как необходимые условия развития креативности. ...самом деле, все приемы развития креативности, какими бы они ни были, ...едуют одну и ту же цель: снять аффективные, социальные или когнитивные ...ичения, которые тормозят творческое воображение. Из самых существен...репятствий креативности можно назвать следующие:

- индивидуальные и коллективные традиции и привычки: следовательно, необходимо сломить сопротивление изменению;
- авторитет, вес статусов и ролей: надо будет стремиться устранить подчинение авторитету, будь то авторитет начальника или эксперта;
- мир социальных и когнитивных норм: придется преодолевать конформизм и единообразие;
- разум и правила его функционирования, его рамки и барьеры: необходимо отказаться от рационалистического поведения или прервать его на время творческих этапов.

...я снятия всех этих препятствий разрабатываются различные ситуации, на...енные на одну цель: высвобождение спонтанности, рассматриваемой как ...мент, основа творческой мысли. Отсюда важность веселой и теплой игро...мосферы, отсюда использование всех способов интеллектуальной и аффек...й стимуляции с целью поиска и создания новых установок и взглядов на ве...на общепринятые мысли и представления.

..., разумеется, не сможем в рамках этой главы рассмотреть все эти приемы. ...ольшинстве случаев это лишь варианты четырех крупных методов, которые ...мерены здесь представить.

а. Мозговой штурм (брейнсторминг) и методики, производные от него

...атывавшийся уже с 1938 г. Осборном (Osborn, 1958, 1963), который в то ... был директором рекламного агентства в США, метод мозгового штурма — ...остой прием, который пользовался и продолжает пользоваться большим ...м. Применяемый большинством американских рекламных служб, мно...м предприятий и организаций, метод мозгового штурма (брейнсторминг) ...ас остается одним из важнейших инструментов маркетинга, во всяком слу... сочетании с производными от него приемами.

1. **Метод мозгового штурма** основывается на двух главных принципах, или постулатах:

а) необходимо отделить функции выработки и поиска идей от функций оценки и суждений (положительных или отрицательных);

б) высвобождение креативности осуществляется предпочтительно в группах при условии, что эти собрания правильно организуются и имеют правильное руководство.

Сам метод реализуется в три этапа.

Первый этап касается подготовки. Кроме формирования группы из 10–12 человек (если возможно, гетерогенной) необходимо обрисовать границы темы, которая будет изучаться. При этом сложную задачу следует разделить на ряд подпроблем, которые необходимо изучать последовательно.

Второй этап — сеанс собственно мозгового штурма. Длительность сеанса колеблется между получасом и часом. Работу обеспечивают два руководителя. Цель, которая ставится перед группой, — выработка идей в соответствии с четырьмя следующими правилами.

- Во время сеанса запрещается высказывать какое-либо суждение (положительное или отрицательное).
- Поощряется свобода воображения: все идеи, даже самые экстравагантные и нереальные, должны быть сформулированы.
- Обращается внимание на количество идей, а не на их качество.
- Разрешается грабить чужие идеи, т. е. можно соединять, комбинировать, продолжать идеи, высказанные другими членами группы.

Работа по отбору, сортировке и оценке результатов мозгового штурма проводится *на третьем этапе*, после сеанса, маленькой группой, желательно другой по составу. Представляется возможным сделать вывод, что в среднем 10% высказанных во время сеанса мозгового штурма идей реально пригодны для использования.

2. **Модификации методики** мозгового штурма. Главная мысль Осборна состоит в том, что объединение идей играет в креативности центральную роль. По его мнению, самые лучшие идеи являются результатом комбинаций и ассоциаций, основанных на сходстве, контрасте и сложности. Такое исследование может проходить свободно, но можно создать стимулирующую ситуацию с помощью методов опроса, применяемых как таковые или в сочетании с сеансом мозгового штурма.

Метод индуцирующих списков заключается в том, чтобы вырабатывать идеи на основе следующей канвы, базы для размышления: изменять, увеличивать, адаптировать, уменьшать, заменять, перестраивать, комбинировать, ставить в обратном порядке («опрокидывать»).

Метод упразднения или преобразования существующих элементов состоит в выработке идей на основе воображаемых ситуаций, связанных либо с темой, либо с изучаемым предметом. Например: что было бы, «если бы вдруг на планете исчезло электричество?», или «если бы у вас вырос второй большой палец на правой руке?», или «если бы цены на хлеб и муку выросли в 100 раз?», или «если бы все граждане должны были бы играть в покер по часу в неделю?» и т. д. Этот метод можно, впрочем, с одинаковым успехом использовать как для стимуляции

..ка мыслей на какую-то тему, так и в качестве педагогического приема обуче-. креативности. Метод в самом деле позволяет тренироваться в когнитивной ..нтрации, гибкости, оригинальности.

.. **Экспериментальная проверка.** Мозговой штурм — один из редких методов ..тивности, который вызвал исследования с целью его валидизации. Уточним, результаты этих исследований (ср. Rouquette, 1976) чрезвычайно разочаровы-.. сторонников этого метода. Действительно, если первый постулат Осборна — ..жительная роль инструкции по отделению идей, содержащих суждение — ..ел широкое подтверждение, то совсем по-иному обстоит дело со вторым по-..атом, касающимся пользы от групповой ситуации. Не вдаваясь в обсуждение ..ношения «группа—индивид», мы считаем тем не менее очевидным, что в слу-.. заданий в лабораторных исследованиях ситуация мозгового штурма в группе ..ывается далеко не лучшей для индивидуального творчества.

б. Синектика

..ектический метод основывается главным образом на сознательном и органи-..анном использовании метафоры. Ставится цель обучить творческому мышле-.. в групповой ситуации, а затем — использовать этот метод для решения конк-..ных задач.

..лавная мысль Гордона (Gordon, 1965) и его метода заключается в том, что ..снове креативности лежит эвристическое использование метафоры. В таком ..чае необходимо научиться самому и побудить группу собирать, комбиниро-.., сближать элементы, которые кажутся не связанными с другими элементами. ..едовательно, речь идет о том, чтобы «сделать необычное знакомым, а знакомое, ..вычное — необычным». Это прием, используемый коллективно и опирающий-.. на динамику группы.

Такой образ действий требует создания непринужденной обстановки игры, удо-..ьствия с целью возвратить участникам взгляды и установки, свойственные ре-..нку при столкновении с реальной действительностью. «Игра как установка ума ..пособность изобретать является у взрослого точной копией аттитюдов и спо-..ностей ребенка: взрослому нужно только суметь вернуться в состояние детства. ..о время как обычно считают "инфантильным" взрослого, который с удовольст-..ем играет, синектика считает, что эту склонность, напротив, следует культиви-..зать и сознательно использовать, чтобы способствовать творческой деятельно-..» (Gordon, op. cit., p. 87).

«Переворачивание» точек зрения, искомый новый взгляд будет результатом ..стематического использования аналогий трех типов.

Личная аналогия. Она заключается в просьбе к участникам отождествить себя ..аким-либо элементом изучаемой проблемы и придумать реакции, поведение, ..зы, которые появились бы в таком случае. Следовательно, члены группы смо-.. в зависимости от задачи идентифицировать себя с молекулой, поршнем, вело-..педом и т. д.

Прямая аналогия состоит в использовании в какой-либо сфере или науке зна-..й, известных из другой области. Например, взять за точку отсчета биологию ..вотных и применить ее к задачам запуска подводных торпед. При решении ..облемы происходит перенос знаний из знакомой сферы в другую.

Символическая или фантастическая аналогия. Она заключается в заме[...] какого-либо объекта проблемы либо символической картинкой (например, хр[...]стальный шарик для психологического теста), либо образами, похожими на сн[...] видения, основанными на волшебстве, фантастике, на иррациональном и т. д. Зде[...] надо дать свободу иллюзиям, поэтической речи, мечтам, с тем чтобы выработа[...] идеи или новый подход к проблеме (задаче).

Синектический метод требует или предпочитает наиболее гетерогенные гру[...]пы с целью увеличить расхождение точек зрения. К тому же члены таких гру[...] отбираются на основе тестов и интервью на базе их «метафорических способн[...]стей» и способности к смещению центра внимания, личного и когнитивного. По[...]готовка длится несколько месяцев и включает три больших этапа (фазы). Снача[...] группа реагирует как можно более спонтанно на поставленную задачу и пытает[...] ее идентифицировать во всех аспектах, включая и самые экстравагантные. В ко[...]це этой фазы выявляются параметры для рассмотрения. Второй этап — это фа[...] выработки идей. Все внимание сосредоточено на систематическом использован[...] аналогий. Наконец, на третьем этапе происходит «возвращение к реальной дейс[...]вительности», и теперь изучаются различные возможности решения задачи и пр[...]менения аналогии к конкретным проблемам.

Так же как метод мозгового штурма, синектический метод пользовался бо[...]шим успехом, его и сейчас применяют либо в классической форме, либо в прои[...]водных формах, как, например, метод «Интерлог» (ср. Jaoui, 1975) или «бионик[...] (ср. Gérardin, 1971).

в. Морфологический анализ

Морфологический анализ основан на систематическом использовании сочетан[...] поскольку творческая деятельность рассматривается как комбинаторное исс[...]дование совокупности существующих элементов, относящихся к данной зада[...] Следовательно, ставится цель найти способы сочетания этих элементов, их объ[...]динения и типы решений, которые эти комбинации могли бы дать. Так состав[...]ются настоящие «матрицы открытий», позволяющие систематически изучать м[...] возможностей (ср. Kaufman et al., 1970).

На первом этапе группа (но этот подход можно использовать и в индивидуа[...]ной работе) должна изучить задачу, пытаясь сначала поставить ее в самых общ[...] терминах и в возможно более широких рамках. Затем следует записать все э[...]менты (или аспекты), составляющие общую проблему, и наконец каждый элеме[...] разложить на различные параметры.

Установив на втором этапе одну или несколько матриц, т. е. таблицу с дв[...]мя входами, где помещен список всех элементов, следует изучить все возможн[...] решения, соответствующие пересечению два на два для каждой переменной. Име[...]но на этой фазе креативность группы может развиваться под благоприятным ст[...]мулирующим и направляющим воздействием систематического исследован[...] следуя канве, которую дает матрица.

Решение задачи изучается на третьем этапе, когда оно выбирается в зависим[...]сти от технических, юридических и финансовых условий.

Итак, мы видим, что этот метод тяжеловесен — даже если фаза комбинац[...] обеспечивается компьютером, — но, кажется, в настоящее время его применен[...] сильно расширяется, хотя точных результатов еще мало, учитывая, что приме[...]

этот метод в передовых отраслях, стремящихся к неразглашению достиже-таких как космонавтика, астрономия, физика и т. д.

г. «Клинические» методы

группируем под этой рубрикой последний тип методов, также весьма распро-ненный, — методов, очень близких к групповой терапии, хотя, разумеется, дикально другими целями. Они требуют одного или нескольких очень компе-ных и контролируемых руководителей.

. **Методы, основанные на ролевой игре.** Каждый член группы идентифици- себя с персонажем или предметом, относящимся к данной проблеме. Далее изображает то поведение, которое мог бы проявить этот объект при взаимодей- с другими членами группы, идентифицировавшими себя с другими объек-. Если не играть роли, то можно просто попросить участника говорить минут ять от имени предмета, с которым он себя идентифицировал. В обоих случаях ть группы наблюдает за тем, что делается и говорится, и пытается перенести на изучаемую проблему.

2. **Управляемый сон наяву.** Этот метод применяется в очень небольшой груп- (максимум из 10 человек) и заключается в том, чтобы привести участников в тояние, промежуточное между сном и бодрствованием. Это состояние дости-тся с помощью окружающей обстановки. Участники лежат в полумраке и вы-няют соответствующие релаксационные упражнения. Сеанс длится 1–2 часа. чале руководитель предлагает картинки и темы нейтрального содержания, за- — все более и более близкие к изучаемой проблеме. Члены группы реагируют нтазиями, связанными с заданными темами. Эти фантазии и ассоциации затем рабатываются и анализируются группой, руководителями, присутствовавши- на сеансе, наблюдателями.

Ясно, что все эти методы направлены на ослабление «обороны» (защитных акций) и рационализма индивидов с целью помочь им разблокировать свой тенциал творчества и получить доступ к более глубоким образам или ассоциа-ям. Понятно, что эти методы пользуются большим успехом при изучении мар-инга и рекламы, где исследование реакций и скрытых мотиваций остается авной задачей. Однако понятно также и то, что развитие и бесконтрольное при-нение этих методов ставит особенно серьезно проблемы профессиональной ики (деонтологические проблемы).

3. Выводы

ак мы видели, хотя наше изложение было очень кратким, приемов развития еативности немало, а воображение тех, кто их применяет, весьма плодовито, том числе и тогда, когда необходимо определить то, что, по их утверждению, яв-ется наукой креативности, для которой они придумывают разнообразные на-менования, такие, например, как *créatique*, *inventique*, *créargie* и т. д. Как известно, роблема инновации становится социально-экономической проблемой и приоб-тает все более первостепенное значение. Эти инновации реализуются путем ра-оты в команде, поскольку такая работа распространилась как на предприятиях, к и в научных исследованиях, в педагогике и во всех областях экономической и бщественной жизни. Несмотря на это, и теоретические и эмпирические исследо-

вания креативности групп находятся еще в самой начальной стадии. Как отмеч ют Макграт и Кравиц (McGrath, Kravitz, 1982) в обзоре данной проблемы, опу ликованном совсем недавно и касающемся исследования групп, в этой облас все или почти все еще только предстоит сделать. Ибо за исключением кратко периода, соответствующего распространению и успехам метода мозгового шту ма, эта тема остается в социальной психологии как бы «заклятой», по причина связанным не только с трудностью проведения экспериментов и операционали ции креативности, но также и со сложностью самого процесса, в котором совме но участвуют переменные когнитивные, аффективные и социальные. Нам каже ся, однако, что социальные психологи уже не смогут слишком долго оставать равнодушными к этой проблеме и стоять в стороне. Социальная психология м жет внести свой вклад, в частности, благодаря экспериментальному подходу, к торый представляется нам особенно подходящим для этого типа проблем, и да ответы, имеющие фундаментальное значение для социального и экономическо развития. Изучение креативности групп, как нам кажется, должно стать в бл жайшие годы одной из господствующих тем в нашей науке.

ГЛАВА 7

Групповые решения

Уиллем Дуаз и Серж Московичи
(Willem Doise et Serge Moscovici)

А. Решения индивидов и решения групп

а. Мы все — члены какой-нибудь группы

Каждый из нас время от времени участвует в собраниях различных комитетов групп. Иногда мы это делаем для собственного удовольствия, иногда для того, чтобы завершить какую-нибудь работу, иногда — чтобы принять решение. В этой главе мы рассмотрим именно этот последний случай. Речь идет о ситуациях, когда мы должны принять решение, для которого невозможно априори выбрать научный или юридический метод или правило и невозможно априори понять, какому правилу следовать и какое решение будет наилучшим. Скорее наоборот. В самом деле, в этих ситуациях существует много правил и множество различных решений, одно не хуже другого. Поэтому невозможно оценить решения, принятые на основе одной эксплицитной нормы, например морального, научного или политического характера. Это вовсе не означает, что данные решения несущественны. Как мы сейчас увидим, они могут быть очень важными.

Но вы спросите: почему социальная психология интересуется принятием таких решений? Потому что это происходит в группе? Нет. Потому что мы хотим знать, как некоторое число индивидов выбирает одно из возможных решений? Частично. Социальную психологию это интересует по двум причинам, одна из которых практическая, другая — теоретическая. Практическая причина заключается в следующем: групповые решения часто бывают разочаровывающими и неподходящими. Все члены группы стремятся к согласию, но они хотят также, чтобы учли их личную точку зрения. Следовательно, они торгуются и приходят к компромиссу. Конечный результат часто оказывается мешаниной, не соответствующей ничьим убеждениям. Это приводит к тому, что люди начинают считать совещания совершенно бесполезными, напрасной тратой времени и в конце концов от них отказываются, теряют интерес, перестают на них ходить и, таким образом, постепенно решения группы сменяются предпочтениями одного индивида.

Отсюда вытекает теоретическая проблема. Часто думают, что группы принимают решения так же, как это делают индивиды. В таком случае исходят из того, что каждый из участников — разумный и моральный человек. Все вместе члены группы (согласно этой точке зрения) лишь взвешивают преимущества и недостатки каждого возможного решения и в конечном счете выбирают то решение, которое имеет максимум преимуществ и минимум недостатков. Если бы дело

обстояло действительно так, то решения нескольких человек были бы той же природы, что и решение одного индивида, и принимались бы одинаково. Они были бы близки к среднему, к компромиссу между мнениями и предпочтениями каждого из членов группы. Но все происходит не так. И, как мы только что указали компромисс — при желании удовлетворить каждого — не удовлетворяет никого. Одним словом, между групповыми и индивидуальными решениями существует различие. Посмотрим теперь, в чем оно состоит.

б. Решения индивидуальные и решения коллективные

В своей книге, ставшей теперь знаменитой, Ирвинг Джейнис (Janis, 1972) рассматривает, как принимали решения комитеты правительства США, причем в драматических ситуациях: в начале Второй мировой войны при нападении Японии во время войны в Корее, при подготовке нападения на Кубу и т. д. Напомним вкратце решения, принятые правительством в каждом из этих исторических обстоятельств. Затем мы вместе с Джейнисом резюмируем основные причины, по которым эти коллективные решения окончились неудачей.

Рано утром 7 декабря 1941 г. большая часть американского флота, базировавшаяся в Пёрл-Харборе, была уничтожена японской авиацией. Американские военные власти считали, что по техническим и стратегическим причинам в Пёрл-Харборе флот хорошо защищен от такого нападения. Одним из оснований для такого убеждения было то, что в случае необходимости вражеские самолеты будут обнаружены достаточно рано, чтобы можно было сорвать их намерения. Исторические исследования доказали, что специальные службы действительно обнаружили в соответствующей зоне вражеские подводные лодки и неопознанные самолеты. Эти указания были получены вовремя и давали возможность объявить состояние максимальной тревоги, но в главном штабе ими просто пренебрегли: настолько сильна была уверенность военного командования в неуязвимости американского флота в этом порту Тихого океана.

Осенью 1950 г., когда войска генерала Макартура перешли через 38-ю параллель, разделявшую Южную и Северную Корею, комитет, объединявший самые высокие политические и военные инстанции США, предварительно санкционировал эту инициативу, которая имела целью подчинить северо-корейский режим контролю проамериканского правительства Южной Кореи. Но 28 ноября того же года китайские войска предприняли массированную атаку. Они изменили военную ситуацию и угрожали вытеснить войска США из всей Кореи вообще. Американские руководители явно недооценили возможность военного вмешательства Китая.

Через два дня после своего водворения в Белом доме, в январе 1961 г., президент Джон Кеннеди узнал, что в период правления его предшественника секретные службы США подготовили планы вторжения на Кубу, а также набрали и обучили для этой цели бригаду кубинских эмигрантов. Бригада из 1400 человек с американской материально-технической помощью 17 апреля 1961 г. действительно вошла в залив Свиней и высадилась на кубинском берегу. Это был полный провал. Уже на третий день вся бригада была выведена из строя. Совершенно очевидно, что руководители правительства, собравшиеся на заседании комитета, недооценили способность кубинской армии дать отпор и переоценили перспективу благоприятной встречи захватчиков со стороны противников режима Фиделя

стро. Комитет из 12 экспертов допустил еще много других ошибок, например оставив захватчикам возможности для отступления, а также не предусмотрев аждебную реакцию мирового общественного мнения.

Итак, вот пример трех коллективных решений, явно приведших к неудачам. чему? Джейнис объясняет это коллективным характером принятия решений. еди прочих он выделяет следующие причины:

1) безоговорочное доверие морали группы, которое побуждает ее членов не учитывать моральные и этические последствия принимаемых решений;
2) прямое давление на всякого члена группы, приводящего убедительные аргументы против стереотипов, иллюзий или обязательств группы, — давление с целью дать понять, что такое диссидентство противоположно тому, чего ожидают от всех лояльных членов группы;
3) самоцензура тех, кто отклоняется от явного консенсуса в группе;
4) разделяемая всеми иллюзия относительно согласованного единодушия по отношению к суждениям большинства; эта иллюзия вызывается частично самоцензурой отклоняющихся и укрепляется из-за ошибочного предположения, что тот, кто молчит, соглашается.

Все эти доводы показывают, что поведение членов этих комитетов было направлено на защиту группы от опасности раскола. Каждый старался сохранить инство и сплоченность, избегая всякого конфликта, который мог бы нанести им ед. Но зато это избегание конфликтов снижает качество принятия решений. ы не думаем, что этот аспект работы в комитетах является отличительной особенностью одних лишь Соединенных Штатов или правительственных инстанй. Вероятно, это явление более общего характера. Впрочем, несмотря на то что и результаты хорошо известны в США, там, по-видимому, механизмы принятия шений не изменились. В недавнем очерке, озаглавленном «Как Рейган принит решения», еженедельник *Newsweek* показывает, что нынешний президент ребует такого же единогласия, того же избегания конфликтов и такого же устрания девиантных мнений, как и его предшественники. «Цена, которую приходится платить за упорное стремление к консенсусу, — это, разумеется тот факт, о когда проблема доходит до Рейгана, чаще всего конфликты либо уже заранее давлены, либо по крайней мере замазаны, и он не слышит сильных аргументов ой или другой стороны» (*Newsweek*, 1981, 13 décembre, p. 10). Он слышит только те аргументы, которые он готов выслушать. Вмешательство власти (авторите) и иерархии, существующих в большинстве групп, приводят к аналогичным результатам. Группы стремятся принять то решение, которого от них ждут, чтобы еньшить риск столкновения с властью, от которой они зависят.

в. Групповое мышление

большинстве случаев исследования такого рода приводят к следующему парасксу. Все индивиды, участвующие в принятии решения, в принципе люди разумые. Следовательно, они способны выбрать наилучшее решение проблемы. Но щее решение часто оказывается хуже, чем решение каждого индивида в отльности. Или, точнее, общее решение не ведет ни к максимизации преимуеств, которых от него ждут, ни к минимизации недостатков, которые вызыват опасение, — другими словами, общее решение «иррационально». Тот факт, что

разумные индивиды принимают нерациональные решения, вызывает удивление Он показывает, что решения индивидов отличаются от решений групп. Последние свидетельствуют о существовании «группового мышления» (Janis, 1972) имеющего свои особенности. Все происходит так, как если бы отношения дружбы, солидарности или «корпоративный дух», господствующие в группах, побуждали бы к принятию этого некритического группового мышления (Moscovic 1981) в ущерб критическому независимому мышлению. Групповое мышление оказывается источником заблуждений, неосторожности и предрассудков. В результате — меньшая эффективность интеллекта, меньшее владение реальностью ослабление моральных оценок. То, что думает или делает человек, когда он один не позволяет предугадать его мысли и поступки в окружении других людей. Вот почему необходимо понять, как принимаются коллективные решения. При этом не следует сводить их, как это часто делается в экономике или социологии, к чис то индивидуальному процессу. Американский социолог Обершелл (Oberschall пишет как раз по этому поводу: «Теории групповых конфликтов должны уделит особое внимание структуре групп и вытекающим из нее свойствам группы. Н следовало бы предполагать, что поведение группы просто-напросто аналогичн индивидуальному поведению. Знание социальной психологии поможет теоретикам конфликта выявить особенности группы» (Oberschall, 1978, р. 295). Именн это мы и старались делать с некоторых пор. Вы увидите, с какими результатами.

Б. Дилемма: изменять или не изменять

а. Эффект нормализации и эффект поляризации

Теперь уже не считают, что суждения людей разумно и объективно вытекают и полученной ими информации о каком-либо объекте. Вместо этого говорят, что мнения и предположения систематически подвергаются воздействию предубеждений. Мы только что видели, что предрассудки являются следствием принадлежности людей к каким-либо группам. Рассмотрим факты более пристальн Вообще считается, что решение или суждение рациональны, когда они представляют нечто среднее или компромисс. Но что стоит за этим средним или компр миссом? Только то, что мнение или выбор каждого индивида учитывались и что помощью взаимных уступок были определены общее мнение или общий выбо Но в действительности возобладала точка зрения большинства. О таких решениях мы скажем, что они отражают эффект *нормализации*. Иначе говоря, средн из мнений или суждений каждого стало нормой для всех.

Однако в других обстоятельствах можно наблюдать другое поведение. Индивиды поочередно излагают свои мнения или оценки и обсуждают их. Затем он принимают решение. И к удивлению многих, это решение отличается от средне или от компромисса. Оно имеет тенденцию приближаться к одному из полюс веера мнений и суждений, существовавшего в группе до того. Можно предположить, что скорее к точке зрения меньшинства. В этом случае мы скажем, что решение группы отражает эффект *поляризации*.

Эффект нормализации известен давно (Sherif, 1936). Его считали естестве ным и внутренне присущим природе группы. Эффект поляризации, напроти был открыт позднее (Moscovici, Zavalloni, 1969) и подтвержден неоднократно различных обстоятельствах. Каков смысл этих эффектов? Вы без труда признае

первый стремится к сохранению статус-кво. В самом деле, члены группы договариваются найти норму, которую каждый мог бы принять и которая справедливо учитывала бы соответственные позиции каждого. Но, так как эти позиции редко весьма близки, решение, приводящее к норме, в действительности подтверждает точку зрения большинства. Второй эффект, напротив, отражает некоторые изменения позиции. Вместо того чтобы идти к компромиссу, члены группы от него отдаляются. Они стремятся, таким образам, к норме более крайней, к позиции, которая включает точку зрения наиболее отклоняющихся индивидов или, если хотите, придают большее значение, чем это обычно принято, мнениям или суждениям меньшинства. Вот в чем новизна эффекта поляризации. Согласно классической теории (Shachter, 1951), считалось, что при всех обстоятельствах группы оказывают давление в сторону единообразия и исключают из своих решений всякое решение, отклоняющееся от мнения большинства. Но мы констатируем, что это неверно. Можно даже видеть, что при некоторых условиях группы обнаруживают четкую склонность к смещению в сторону решения меньшинства и его интеграции.

Мы наблюдаем, следовательно, две категории явлений в области решений: феномены нормализации и феномены поляризации. Нам остается найти этому объяснение. Не вдаваясь в детали, мы предложим некоторые элементы объяснения. В всякой ситуации принятия решения мы имеем дело с конфликтом между мнениями, суждениями и различными решениями. Если нет разнообразия и, следовательно, нет конфликта, то нет и необходимости выбирать и решать. Все зависит от того, как с этим конфликтом обращаются. С одной стороны, как в случаях, изученных Джейнисом, существует стремление избежать конфликта: либо навязывая самоцензуру, либо заставляя молчать диссидентов, либо создавая иллюзию заранее установленного единодушия. Тем самым сводят к минимуму дискуссии и взаимодействия индивидов. С другой стороны, дают конфликту начаться и дают возможность выразить различные расходящиеся точки зрения, в том числе и диссидентские. Это значит, что члены группы имеют свободу дискуссий и относительно интенсивного взаимодействия.

Но вы спросите нас: отчего же в одном случае можно избежать конфликта, а в другом — нет? Или точнее: отчего в первом случае взаимодействие менее интенсивно, чем во втором? Вот несколько ответов на эти вопросы. По всей вероятности, конфликт уменьшается в формальной группе, где имеется авторитет (власть) или стойкое большинство. Или же если обсуждаемая проблема в меньшей степени затрагивает людей лично и их суждения менее важны для них. Напротив, конфликт усиливается в менее формальных группах, в которых больше равенства. Здесь каждый, в том числе и меньшинство, может защищать свою точку зрения. Очевидно, индивиды тем лучше защищают свои мнения или суждения, чем ближе их затрагивает проблема и чем большее значение имеют для них их собственные мнения и суждения. Если вы твердо убеждены в чем-то или считаете, что вы правы, вы труднее согласитесь с компромиссом. Вы сделаете все, чтобы убедить остальных, побудить их разделить ваше мнение. Или по крайнее мере вы не уступите, не поспорив энергично. И вот это заставит остальных считаться с вашим мнением и изменить свое.

Резюмируем. Степень личной вовлеченности и конфликта в группе определяет направление, в котором пойдет решение. Оно стремится к среднему, к компро-

миссу — следовательно, к нормализации, — если степень личной вовлеченност: и конфликта низка. Оно стремится к крайней позиции — следовательно, к поляризации, — если эта степень более высока. По-видимому, это объяснение неполн: ибо, как говорят, действительность сложнее. Но это объяснение соответствует фактам. Мы это докажем в дальнейшем изложении.

б. Феномен поляризации

Однажды в 1961 г. американский социальный психолог Стоунер (Stoner) отмети: результат, которого он не ожидал. Как всякий студент, он знал классиков. А он были единодушны: когда несколько индивидов принимают решение в группе, он стремятся выбрать среднее мнение или решение. «У человека, — утверждал Олпорт, — существует фундаментальная тенденция умерять свои взгляды и сво поведение из уважения к взглядам и поведению других людей» (Allport, 192. p. 277). Рассмотрев большое число исследований, Келли и Тибо пришли к сходным выводам: «Взаимодействуя с другими людьми, индивид реагирует на них умеряя свои суждения так, чтобы избежать риска слишком от них отличаться (Kelley, Thibaut, 1954, p. 469). Но Стоунер, вычислив проценты и рассмотрев полученные результаты, увидел, что они теоретически невозможны. Это значит, ч: они оказались в противоречии с общепринятой теорией. В самом деле, Стоунер попросил своих испытуемых ответить на вопросник, в котором были описаны альтернативные ситуации, т. е. один выход из положения — рискованный и один – осторожный. Задача испытуемых заключалась в том, чтобы указать, с какой вер ятностью успеха (от 1/10 до 9/10) они посоветовали бы тому, кто столкнулся бы такой альтернативой, выбрать рискованное решение. Затем Стоунер предлож: обсудить в группе различные случаи и принять общее решение для каждого случая. К своему великому удивлению, он констатировал, что решения группы бы: более рискованными, чем средняя решений, принятых каждым индивидом, входящим в группу.

Почему Стоунер удивился? Во-первых, потому что данный результат против речил здравому смыслу: каждый думает, что группы избегают крайних решен: и следуют правилу золотой середины. Во-вторых, потому что в течение полуве исследования подтверждали здравый смысл и исключали другие возможнос: Повторив эксперимент несколько раз, Стоунер должен был признать очевидность: эффект устойчив. Группы обнаруживают тенденцию к большей смелос: чем индивиды. Этот эффект был назван формулой «сдвиг в сторону риска» (*Risk Shift*). Это значит, что индивиды, наименее смелые до обсуждения в группе, становятся смелыми после дискуссии. Большинство социальных психологов счит. ли, что этот эффект определяется содержанием вопросников, касавшихся ситуаций, связанных с риском. Они не хотели признавать общезначимость эффект. выявленного Стоунером.

Анализируя эксперименты, проведенные в терминах, о которых мы говори: выше, Московичи и Дзаваллони (Moscovici, Zavalloni, 1969) пришли к выво: что речь действительно идет об эффекте общего характера, ни в коей мере не ограниченном фактором риска. Чтобы подкрепить этот вывод, они использовали другой материал и построили свой эксперимент иначе. Их эксперимент включал т: фазы согласно классической процедуре. Первая фаза — предконсенсус. Кажд: индивид должен был выразить свое мнение или суждение отдельно от остальн

рая фаза: консенсус. Четыре-пять человек были приглашены для совместного ждения своих мнений или суждений. Им было предложено выработать обмнение после дискуссии. Третья фаза — постконсенсус. Каждый индивид а высказал свое мнение или суждение отдельно от остальных участников. позволило увидеть, изменил ли он свою установку. Иначе говоря, принял индивид общее мнение или суждение или вернулся к своей первоначальной иции. Но вместо того чтобы использовать вопросник, касавшийся принятия а, авторы эксперимента предложили вопросник, отвечая на который надо быысказать свою позицию по отношению к американцам и генералу де Голлю. оры предполагали, что мнения и аттитюды групп будут более крайними, чем иции индивидов. Вспомните, однако, о чем мы говорили в предыдущем разде се зависит от степени личной вовлеченности в проблему. Чем она выше, тем ьше поляризация мнений. Проблема заключалась в том, каким образом можызвать увеличение или уменьшение личной вовлеченности испытуемых. Рение довольно простое: достаточно предложить вопросник в форме шкалы Лайга (Likert), где испытуемых просят высказать личную заинтересованность. ротив, тот же самый вопросник в форме шкалы Терстоуна (Thurstone) будет лядеть более безлично, объективно. В общем, Московичи и Дзаваллони сделапринятие решения более или менее личным.

В первом варианте эксперимента испытуемые отвечали по шкале аттитюдов а шкалы Лайкерта в отношении генерала де Голля. Во втором варианте другие ытуемые давали ответы по аналогичной шкале на вопросы о жителях Север Америки. В третьем варианте эксперимента испытуемые должны были отать на вопросы, касавшиеся генерала де Голля, но по шкале типа шкалы Теруна, следовательно, они были меньше вовлечены лично. Опишем подробнее личия между двумя первыми вариантами эксперимента и третьим вариантом. экспериментальных условиях 1 и 2 испытуемые должны были использовать ответа семь категорий от +3 до –3, что означало: совершенно согласен, скорее ласен, отчасти согласен, безразличен, несколько другого мнения, скорее друо мнения, совсем не согласен. Таким образом они выражали степень своего ласия с высказывания типа: «Де Голль слишком стар, чтобы справиться со свои политическими задачами» (вариант 1) или: «Американская экономическая мощь всегда используется для политического давления» (вариант 2). В третьем ианте эксперимента испытуемые должны были выразить свое мнение о тех же сказываниях, которые фигурировали в первом варианте, но они не должны бывыражать свое согласие или несогласие с содержанием высказывания. От них ебовалось только сказать, насколько высказывание как таковое (само по себе) агоприятно или неблагоприятно для де Голля.

Что показывают результаты этих экспериментов? Во всех трех вариантах устазки группы имеют более крайний характер, чем позиции каждого из входящих ее индивидов. Кроме того, после участия в дискуссии и в консенсусе члены уппы остаются на общих позициях.

Другими словами, они изменяют свои установки и переходят на более крайние зиции. Вызывает ли степень их личной вовлеченности тот эффект, который мы едсказывали? Конечно, действительно, индивиды имеют более крайние аттиды, когда они вовлечены лично (вариант 1), чем когда они должны высказать лее нейтральные суждения (вариант 3). Вернее, благоприятный аттитюд в отно-

шении генерала де Голля после социального взаимодействия становится еще б. лее благоприятным. Точно так же неблагоприятный аттитюд по отношению к ж. телям Северной Америки, который был до взаимодействия, становится еще бол. враждебным после дискуссии.

И это еще не все. Как вы можете себе представить, расхождение между аттит. дами индивидов не одинаково в разных группах: оно то больше, то меньше. Сл. довательно, изменяется и степень конфликта. Она выше в группах, где имеет. больше расхождений в индивидуальных аттитюдах. Она ниже в группах, где атт. тюды индивидов различаются мало. Если наше объяснение верно, то следова. бы ожидать консенсуса в отношении более крайних аттитюдов в первых групп. а не во вторых. Именно это и наблюдается в противоположность классическ. теории, согласно которой конфликт разрешается с помощью умеряющего ком. ромисса: мы видим, что конфликт приводит к значительной экстремизации.

В другом эксперименте Дуаз (Doise, 1969) подтвердил устойчивость этих р. зультатов и обобщил их. Испытуемыми были учащиеся частной школы архите. туры в Париже, они участвовали в эксперименте группами по 4 человека. Их з. дача состояла в том, чтобы ответить на вопросник Лайкерта и высказать свое мн. ние о школе архитектуры при Академии художеств, которая пользуется больш. престижем, чем их школа, и по отношению к которой они испытывают чувство с. перничества. В первом эксперименте испытуемые отвечают по процедуре, оп. санной выше (предконсенсус, консенсус, постконсенсус), на вопросы типа шк. лы Лайкерта, касающиеся их мнения о собственной школе. Во втором вариан. эксперимента другие испытуемые должны были ответить на те же вопросы, но . попросили, кроме того, указывать, как, по их мнению, отвечали бы на эти же в. просы учащиеся архитектурной школы при Академии художеств. Следовательн. в одном варианте эксперимента отражается образ собственной группы, а во вт. ром — тот же образ характеризуется в сравнении с мнением другой группы — группы соперника, стоящего социально «выше». Итак, в обоих вариантах эксп. римента наблюдается экстремизация социальных представлений. Учащиеся час. ной школы архитектуры еще до взаимодействия в группе имели скорее отриц. тельное мнение о ней. Данное представление становится еще более негативн. после взаимодействия. Этот неблагоприятный аттитюд имеет тенденцию к уси. нию, когда индивиды думают о том, какими могли бы быть мнение или аттит. группы, с которой они вынуждены себя сравнивать. Можно предположить, ч. в этом случае они больше затронуты лично и что решение их больше волну.

Эти первые эксперименты показали, что феномен поляризации — явление о. щего характера. Во-первых, мы это наблюдали в тех случаях, когда решение к. сается весьма разнообразного содержания. Во-вторых, наблюдается зависимос. феномена поляризации от степени личной вовлеченности индивидов в пробле. от того, насколько важно для них их решение. Наконец, в-третьих, конфликт сп. собствует поляризации, а не ограничивает ее. Короче говоря, там, где возмож. конфликт, возможно и изменение аттитюда. С тех пор был проведен целый р. исследований, которые подтвердили этот общий характер феномена поляризац. (Fraser, 1971). Были подробно изучены условия проведения экспериментов, в к. торых это явление наблюдается (Myers, Lamm, 1976). Позднее Вандеркеер (Va. derkeere, 1979) наметил эпистемологический анализ своего открытия.

В. Решения, дискуссии и изменение установок

Попытаемся теперь рассмотреть некоторые условия фасилитации феномена поляризации. В серии классических экспериментов (Lewin, 1943, 1965) уже было показано влияние, оказываемое обсуждением на решения, принимаемые в группе. Это влияние, по-видимому, выполняет двоякую функцию: с одной стороны, оно борется со склонностью к единообразию в группе, а с другой — заставляет каждого индивида осознать, что принимаемое решение — результат работы группы. Таким образом оживает и ставится под сомнение негибкость, застывший характер суждений и мнений. С них снимается «маска» установившейся «вещи», и они снова вводятся в пространство социального обмена. Так что там, где виделось только одно возможное решение, человек открывает для себя несколько возможностей. Ожидали встретить единодушие, а обнаружили разногласие и разнообразие мнений. Вам хорошо знакомо чувство страха, когда приходится говорить перед группой. И сильнее всего опасение разойтись во мнении; страх, что осудят, сочтут, что говоришь глупости; боязнь быть отвергнутым. Но через некоторое время, увидев, что ничего такого ни с кем не происходит, мы смелеем и начинаем высказываться. Следовательно, обсуждение очень важно. И должна существовать связь между дискуссией и коллективной поляризацией мнений. Майерс (Myers, 1982) говорит, что направленность аргументов и их новизна оказывают решающее воздействие. В самом деле, кажется правдоподобным, что во время обсуждения в группе человек находит новые аргументы, о которых раньше никто не думал. К тому же изложенные аргументы могут оказаться направленными против точек зрения, которые первоначально защищали индивиды. Следовательно, надо предположить, что эти новые аргументы определяют направленность явления поляризации. Одним словом — группы вносят инновацию.

В связи с этим следует упомянуть два эксперимента. В первом эксперименте Майерс и Бах (Myers, Bach, 1974) предлагают испытуемым представить себе, что они участвуют в заседании экспертов, которые должны высказать президенту США советы относительно решений в области внешней политики, в частности по поводу возможных интервенций американской армии в страны третьего мира. Но, прежде чем принять участие в этих «заседаниях экспертов», испытуемые выражают свое личное мнение. После этого их разделяют на две категории: наиболее миролюбивых («голуби») и самых воинственных («ястребы»). Затем их перегруппировывают и создают две однородные группы «голубей» и «ястребов». Дискуссия проходит между группами по 4–5 человек, которые должны прийти к согласию по поводу совета президенту. После выполнения задания группы расформировываются, а затем снова собираются, но на этот раз в каждую из них кроме «голубей» и «ястребов» вводятся люди, которые до сих пор никогда не участвовали в принятии совместных решений. Эти вновь сформированные группы опять высказывают свое мнение по поводу совета, который надо дать президенту. Наконец каждому предлагается индивидуально дать свою окончательную формулировку совета президенту.

Обратимся к результатам. Один результат подтверждает то, что мы уже знаем: члены группы «голубей» стали еще большими пацифистами, чем раньше, до дискуссии. Но мы узнаем и что-то новое: «ястребы» формулируют более миролюбивые советы после того, как они дважды обсуждали вопрос между собой, среди

«ястребов». Что это значит? Просто дело в том, что нормы и ценности общества (Brown, 1965) приобретают *большую* значимость в ходе дискуссии и принятия коллективных решений. И так как общество в США имеет тенденцию скорее к миролюбию, сами «ястребы» вынуждены с этим согласиться. Второй эксперимент подтвердил эти результаты. Анализируя более углубленно аргументы, использованные во время дискуссий, можно заметить, что «ястребы» выдвигают относительно больше пацифистских аргументов, чем милитаристских. Следовательно, в данной популяции имеется очень ясная тенденция давать преимущество одной категории аргументов и не принимать во внимание или скрывать другие. Первые оцениваются в обществе положительно, а вторые — скорее отрицательно.

Пэшле (Paicheler, 1977–1978) наблюдала аналогичные тенденции во Франции. В ее экспериментах испытуемые получили задание прийти к соглашению по ряду мнений относительно феминизма. Группы, члены которых были настроены скорее в духе феминизма, были дополнены ассистентами экспериментатора, по одному на каждую группу. Ассистенту было поручено защищать крайнюю точку зрения. В первой серии групп ассистент энергично выступал в пользу феминизма и твердо придерживался своей точки зрения. Во второй серии групп ассистент так же твердо стоит на позициях антифеминизма. С одной стороны, ассистент оказывается «*бóльшим* роялистом, чем сам король», более ярым феминистом, чем группа. Следовательно, он высказывается в направлении социальной нормы. С другой стороны, напротив, ассистент гораздо менее феминистски настроен, что направлено против нормы. Таким образом, его можно охарактеризовать то как человека прогрессивных взглядов, то как «реакционера».

Результаты оправдывают ожидания. «Прогрессивный» ассистент заметно усиливает поляризацию решений, и группы, в общем, принимают его точку зрения. В группах с «реакционным» ассистентом происходит совершенно противоположное: согласия с ним практически никогда нет. Наблюдается раскол. Испытуемые, которые вначале были настроены в пользу феминизма, становятся еще бóльшими феминистами. Напротив, испытуемые, которых скорее можно было назвать умеренными, поддались влиянию ассистента. Они стали, хоть и слегка, антифеминистами. Пэшле (Paicheler) подтверждает также, что присутствие ассистента увеличивает число аргументов против крайней точки зрения, которую он защищает. Параллельно его присутствие уменьшает число аргументов, которые группы обычно выдвигают в пользу этой точки зрения. Присутствие ассистента побуждает испытуемых рассматривать более широкий веер возможных мнений и аттитюдов, искать все новые аргументы. Следует отметить, что число новых аргументов возрастает в ходе дискуссии с «антифеминистским» ассистентом, влиянию которого большинство испытуемых не поддается.

Связь между поляризацией и обсуждением в группе представляется теперь уже хорошо доказанным фактом. Можно было бы задаться вопросом, объясняется ли этот эффект тем, что индивиды знакомят других людей со своей позицией — «я совершенно против», «а я скорее за» и т. д. и что затем они сравнивают свои точки зрения и выбирают одну из них. Или же дело в том, что есть что-то большее: подлинный обмен аргументами и мыслями. Последний довод кажется наиболее убедительным. Напомним вкратце эксперимент Бернстайна и Винокура (Burnstein, Vinokur, 1975), который это подтверждает. Эксперимент посвящен изучению

нятия рискованного решения. В первом варианте испытуемые должны сооб- ь друг другу позиции, которые они выбрали самостоятельно, а затем им пред- ается продумать аргументы в пользу своей точки зрения, но не сообщать их ому. Во втором варианте испытуемые сообщают друг другу свои позиции, не умываясь над аргументацией, как это было в предыдущем варианте. В третьем рианте эксперимента испытуемых просят подумать над аргументами в пользу ей точки зрения, но позиции остальных участников им не сообщаются. Резуль- ы очень ясные; в тех случаях, когда индивид самостоятельно ищет аргументы знает только позиции других испытуемых, тенденции к принятию более рис- анных решений не наблюдается. Но сочетание обоих факторов — и сообщение иций, и самостоятельный поиск аргументов — приводит к очень сильной по- ризации.

Можно ли на основе этих рассуждений убедиться, что важность для индивида облемы, по которой надо принять решение, оказывает влияние на решение? ираясь на наши гипотезы, Рабби и Виссер (Rabbie, Visser, 1972) придумали сперимент, который воспроизводит отношения между работниками предпри- ия и его дирекцией. Они сформировали команды из 3 членов профсоюза. Их тавили в известность, что они будут вести переговоры по трем вопросам: шка- зарплат, шкала отпускных пособий и возмещение расходов на проезд в автома- не. Первый вопрос — наиболее важный, третий — наименее важный. Когда нимаются во внимание только расхождения между индивидуальными требо- иями и требованиями группы, можно наблюдать изменение аттитюда в на- авлении самого крайнего полюса. В отношении самого важного вопроса, вопро- о зарплате, отмечается значимый эффект поляризации. В отношении второго проса, менее важного (размер отпускных пособий), эффект поляризации про- яется, но слабо. При обсуждении наименее важного вопроса никакого общего фекта поляризации нет. Команды пришли к соглашению, приняв «среднее» ре- ние (в третьем случае). Везде, идет ли речь о мнениях общего характера или онкретных проблемах, решение, по-видимому, движется в одном направлении, именно к относительно крайнему полюсу. Отметим, однако, что эта тенденция оявляется тем более заметно, чем ближе касаются каждого содержание или ъект, обсуждаемые группой. Тогда спорят больше, более твердо защищают свою чку зрения и обнаруживают меньше склонности к компромиссу.

Попутно мы видели, как уточняется смысл слова «поляризация». Сейчас мы же можем дать ему определение: *поляризация — это усиление тенденции, пер- начально доминировавшей в совокупности групп.* Отсюда встает вопрос: проис- дит ли поляризация в направлении большинства в отдельной группе или в правлении нормы, в направлении «духа времени» (*Zeitgeist*), культуры или в на- авлении общества, в котором живут члены группы?

Представляется, что поляризации можно добиться только в направлении внеш- й нормы (Vandekeere, 1979). Короче говоря, невозможно поляризовать что угод- в любом направлении (Cvetkowich, Baumgardner, 1973). Следовательно, весь- поучительно понять, до какой степени аргументы, найденные в ходе обсужде- я в группе, определяют смещение общих решений к крайностям. Но не менее учительно констатировать, что направление, в котором движутся эти аргумен- , — это направление нормы культуры и социальной среды, в которую погруже- группа.

Г. Что способствует и что препятствует конфликтам в группе?

а. Формальные и неформальные отношения

Это весьма обширный вопрос. Мы не претендуем на то, чтобы ответить на него здесь. Но мы можем указать, в каком направлении следует искать ответ. Все, что уменьшает интенсивность и частоту социальных взаимодействий, уменьшает конфликт и способствует компромиссу между индивидами. Напротив, все, что делает возможным выявление различных точек зрения и их столкновение, ведет к поляризации, а значит, к изменению установок и к взаимодействию. Но, очевидно, следует повернуть в обратном направлении цепочку причин и следствий, чтобы получить точную фактическую картину. По правде говоря, мы уже излагали некоторые результаты, которые идут в этом направлении. Теперь мы представим несколько экспериментов, касающихся непосредственной проверки этих гипотез. Они показывают, что, уменьшая социальное взаимодействие и, следовательно, сокращая возможности дискуссий и конфликтов, мы снижаем степень поляризации в коллективе. Один из способов, позволяющих обществу уменьшить обмен мнениями между своими членами, состоит в рекомендации формальных отношений в группе. В общем, формализм в дискуссии ведет к компромиссу и к принятию «средних» решений.

Начнем с двух исследований, которые провели авторы данной главы совместно с Рено Дюлоном (Dulong) в 1972 г. Один раз можно сделать исключение, и мы использовали в этих экспериментах вопросники, касающиеся принятия рискованных решений. Испытуемым было предложено рекомендовать либо осторожное решение, либо смелое, как это делается во всех экспериментах такого рода. Сначала они указывают, какой совет они дали бы некому господину *X*. Затем мы их собрали в группы для обсуждения каждого пункта вопросника, до тех пор пока они не придут к консенсусу. Это обычный метод, с которым вы, как мы надеемся, уже знакомы. Каждый индивид высказывает свое мнение, затем несколько индивидов усаживаются вокруг стола для обмена мнениями и для выработки общей для них всех позиции. Наконец группа расформировывается и каждому ее члену предлагается снова высказать собственное мнение по каждому пункту вопросника. Этот метод очень прост и дает интересные результаты. В наше исследование мы ввели варианты. В первом варианте эксперимента внимание групп обращают на «процедуру», с помощью которой они будут добиваться консенсуса. Как это часто бывает на официальных собраниях, члены этих групп должны рассмотреть «правила» принятия общего (совместного) решения в каждом случае. Но мы пошли дальше. После обсуждения процедуры каждый раз очередной член группы должен был выработать «коммюнике процедуры». В этом случае взаимодействие индивидов должно было быть в меньшей мере направлено на содержание проблем, из чего следовала меньшая поляризация в группах с формализованными отношениями, чем в тех группах, где отношения оставались неформальными. В конечном счете именно это и произошло.

Во второй вариант эксперимента, очень близкий к первому, мы ввели другой формальный элемент. Испытуемым сообщили, что на принятие каждого решения им будет дано только по 7 минут. Вы могли подумать, что, сказав это, мы ограни-

чили имеющееся в распоряжении испытуемых время. На самом деле эти 7 минут намного превосходят среднее время, которое обычно затрачивают группы на то, чтобы прийти к консенсусу. Иначе говоря, время на принятие решения увеличивается, но оно стало формальным временем, регулируемым извне. Как мы и ожидали, экспериментальные группы, которые должны подчиняться правилу, рискуют меньше. Одним словом, они больше стремятся к компромиссу и меньше склонны к поляризации.

В другом эксперименте ставилась аналогичная цель. Московичи и Лекюийе (Moscovici, Lécuyer, 1972) вообще не вмешиваются лично в работу групп. Группа принимает свои решения спонтанно. Экспериментаторы ограничиваются лишь тем, что организуют пространство. Пространство всегда организуется так, как это обычно бывает в классе, на семинаре или на политической ассамблее. Целью авторов эксперимента было сделать так, чтобы институциональное пространство оказывало влияние на решения, которые в нем принимаются. Авторы различают «теплое», скорее неформальное пространство, благоприятное для взаимодействия, и «холодное» пространство, скорее формальное, подавляющее желание общаться. Представьте себе испытуемых, сидящих вокруг квадратного стола, лицом друг к другу: они видят друг друга, они вынуждены разговаривать друг с другом, их мнения пересекаются, как в очень маленькой группе. Напротив, представьте себе теперь испытуемых, которые сидят рядом, бок о бок, как на школьной скамье, где все ученики смотрят на преподавателя. Им нелегко увидеть друг друга, они чувствуют себя несколько стесненно, а для дискуссии они должны делать усилие, чтобы повернуться друг к другу лицом. Вы, конечно, можете предсказать результаты, которые Московичи и Лекюийе получили в своем эксперименте: группы, сидевшие вокруг стола, больше изменят свои установки и примут более крайние решения. Именно это и произошло. Результаты эксперимента полностью подтверждают эти предположения. С тех пор такие результаты были получены и другими исследователями, которые в большей мере уточнили условия проведения экспериментов (Forgas, 1975; Zaleska, 1982).

б. Иерархия

Необходимо наконец принять во внимание и другой фактор, действующий в том же направлении, причем иногда весьма сильно: это иерархия и лидерство. Английские исследователи (Wehman et al., 1977) составили группы примерно так же, как мы. Но в каждой группе они назначили руководителя (который в действительности был ассистентом экспериментатора). Этому ассистенту были даны указания использовать в разных группах разный стиль руководства. Скажем кратко, что существуют три стиля руководства: авторитарный, демократический и попустительский. Первый взаимодействует с группой больше, чем второй, а второй — больше, чем третий. Влияние иерархии идет, следовательно, в порядке убывания. Наконец вводится еще четвертая категория групп, в которых руководитель вообще не назначается. Согласно нашей теории, конфликты и взаимодействие будут уменьшаться по мере возрастания силы авторитета (власти). Следовательно, группы с попустительским руководством должны были бы больше изменить свои установки и принять более крайние решения, чем группы с авторитарным или демократическим руководителем. Очевидно, следовало бы также ожидать, что при отсутствии руководителя произойдет бóльшая поляризация, чем в группах, име-

ющих руководителя. В общем и целом результаты подтверждают наши гипотезы и предположения.

Чтобы уточнить то, что мы изложили выше по поводу феномена поляризации, вернемся к выводам исследований, которые мы приводили в качестве примера. Из них мы узнали, что если использовать процедуры принятия решений, если организовать пространство, в котором находится группа, или если применить власть, то индивиды меньше изменяют свои установки. Они склонны даже к компромиссу, к «среднему» — одним словом, к *статус-кво*. И только если пренебречь процедурой, «согреть» пространство и уменьшать влияние власти, группы отдаляются от компромисса, от «среднего», и обнаруживают склонность к принятию более крайних точек зрения. В этих последних случаях в группах имело место более интенсивное обсуждение, сопоставление мнений и давалась возможность высказаться всем, в том числе и тем, кто занимал отклоняющуюся позицию. Другие исследования показали, что такие условия благоприятно действуют и на креативность. Дуаз и Магни (Doise, Mugny, 1981) изучали роль этого социокогнитивного конфликта в другом контексте — в контексте интеллектуального развития детей. Полученный ими результат совершенно ясен. У детей также конфликт между несколькими когнитивными точками зрения на определенную проблему дает толчок их развитию.

Д. Заключение

Коллективные решения зависят от многих других факторов помимо тех, о которых мы говорили (Doise, 1979; Skinner, Stephenson, 1981). Но в наши намерения не входит исчерпывающее освещение вопросов, которые изучались столь многими исследователями. Мы просто хотели в первую очередь уточнить, в чем заключается различие между индивидуальными и коллективными решениями. Далее мы хотели выделить два «естественных» явления, характерных для коллективных решений: феномены «нормализации» и феномены «поляризации». Утверждают, что первые в большей степени внутренне присущи группам и имеют более рационалистический характер. По нашему мнению, вторые присущи группам в такой же степени. Все зависит от поставленной цели: сохранить статус-кво или изменить установки.

Наконец, мы показали, что некоторое число хорошо известных факторов — формальные отношения, иерархия и т. д. — уменьшают конфликты и взаимообмен и тем самым «размах» изменений. Возвращаясь к экспериментам Джейниса, касающимся группового мышления и иногда пагубных последствий, к которым оно приводит в случае принятия важных решений, мы надеемся, что лучше поняли причины этого явления. Следовательно, мы в состоянии предложить некоторые направляющие линии для улучшения этих решений.

1. Различия в мнениях естественны и ожидаемы. Их надо принимать всерьез. К ним надо стремиться, их надо провоцировать в случае необходимости, побуждая каждого к участию в обсуждении и принятии решении. Разногласия могут помочь группе в принятии решения, так как вводят в действие более широкую гамму суждений и мнений, они увеличивают вероятность появления новых аргументов и принятия приемлемых решений, о которых сначала никто не думал.

2. Следует исключить такие приемы ослабления конфликта, как выявление «среднего», принятие решений большинством голосов, процедурные правила, назначаемое время для принятия решений и т. д.
3. Необходимо делать все, для того чтобы дать каждому возможность твердо и решительно защищать свою точку зрения. Следует остерегаться уступок только ради избежания конфликта и достижения согласия и гармонии. Если кажется, что согласие достигнуто слишком быстро и легко, насторожитесь! Уступайте решениям только в тех случаях, когда они принимаются после критического рассмотрения и обсуждения.
4. Избегайте использовать стереотипы, заранее подготовленные решения; не пользуйтесь авторитарными аргументами. Слушайте и наблюдайте реакции остальных членов группы и внимательно их обдумывайте, прежде чем высказать свое личное мнение.

Эти рекомендации легче написать, чем применить. Совершенно очевидно, что все зависит от обстоятельств, интересов и от личной вовлеченности участников. Но не менее верно и то, что эти рекомендации дают нам возможность составить себе представление о том, какие действия следовало бы иметь в виду. По крайней мере в группах индивидов, принимающих решения, стремящихся не только к взаимному согласию или к одобрению, ожидаемому от власти.

ГЛАВА 8

Групповые процессы и суды присяжных: США и Франция

Чарлин Джейн Немит
(Charlan Jeanne Nemeth)
Перевод с американского
Софи Мэйю и Нелли Стефан

Одним из увлекательнейших применений исследований групповых процессов является то, что относится к обсуждениям в судах присяжных. Сухие экспериментальные переменные — такие как размер и состав группы, инструкции и правила принятия решений — приобретают серьезное значение, когда они рассматриваются в контексте группы, которая должна решить, совершил ли человек убийство, и если совершил, то с какими намерениями; следует ли взыскать штраф для возмещения ущерба, нанесенного человеку, которого ранили, и т. д. Такие решения приходится принимать присяжным. В США и во Франции это, как правило, группа из 12 человек. И эти решения часто дают миллионам жителей страны основания делать выводы, «работает» ли их система правосудия.

Недавний широко освещавшийся средствами массовой информации процесс Симпсона, звезды американского футбола, — очень подходящий пример. Обвиненный в убийстве своей бывшей жены Николь и ее друга Рона Голдмэна, Браун Симпсон был оправдан, т. е. с него было снято обвинение в убийстве. Однако в гражданском процессе, последовавшем за уголовным, его признали виновным в убийстве, в побоях и ранениях. Другими словами, на втором процессе было признано, что он вызвал смерть Николь Симпсон и Рона Голдмэна.

Эксперты обеих сторон заявили, что различия в приговорах, возможно, объясняются расовым составом жюри в обоих процессах. На уголовном процессе большинство присяжных составляли чернокожие, а на гражданском — белые. Учитывая, что Симпсон — чернокожий, а его жертвы — белые, многие говорили, что жюри из чернокожих было настроено на оправдание, а жюри из белых — на обвинение.

Не отрицая значения расовых различий, другие подчеркивали, что в уголовных и гражданских процессах по-разному оценивается доказательство вины. В уголовных процессах присяжные должны быть убеждены, что обвиняемый совершил преступление «за пределами разумного сомнения», тогда как в гражданских делах доказательство вины оценивается «по преобладающим свидетельским показаниям», другими словами, обвинение в преступлении требует, чтобы не было разумного сомнения в виновности, тогда как в гражданском суде обвинение означает всего лишь то, что чаша весов отклоняется в этом направлении за порогом вероятности 50 : 50. Таким образом, одно жюри присяжных может считать, что

Симпсон совершил преступление, но что это не доказано «сверх разумных сомнений». То же самое жюри присяжных сочло бы его, как можно предположить, невиновным по требованиям уголовного суда и виновным в условиях гражданского процесса.

Другое различие, имеющее виртуальное значение, заключается в том, что в уголовном процессе требуется единогласное решение присяжных, а в гражданском решение может быть принято 9 голосами из 12. Фактически в деле Симпсона все 12 присяжных гражданского суда единогласно приняли свое решение, но в большинстве случаев названное выше правило принятия решений могло бы, вероятно, оказать значимое влияние на исход дела. Причина различий в оценке доказательств вины, очевидно, связана с тем, что обвинение в преступлении влечет за собой возможное заключение в тюрьму, тогда как в гражданском суде обвинение ведет лишь к денежному штрафу. Симпсон не попадет в тюрьму за убийство Николь Браун Симпсон и Рона Голдмэна, но присяжные гражданского суда присудили ему выплату 8,5 млн долларов семье Голдмэн в качестве возмещения ущерба и 25 млн долларов штрафа.

Существуют и другие причины различия вердиктов, которые связаны с правилами дачи свидетельских показаний в суде. Одно из главных различий состоит, может быть, в том, что господин Симпсон не обязан был сам давать показания в уголовном суде, тогда как в гражданском процессе закон обязывает его дать показания. Многие утверждали, что Симпсон подорвал доверие к себе, отказавшись признать, что он избил свою супругу (несмотря на наличие фотографий, на которых было видно, что она изранена), и отрицая, что у него были ботинки фирмы Бруно Мальи, связанные со сценой преступления (несмотря на 30 фотографий, которые доказывали обратное). По мнению этих людей, данные факты обесценили его заверения в своей невиновности. Впрочем, вообще в уголовном процессе труднее вынести обвинительный приговор, чем в гражданском. В уголовном суде обвиняемый не обязан давать показания и может протестовать против обвинения.

Анализ, проведенный после процесса, конечно, ставит вопрос, влияют ли на исход дел состав жюри присяжных, правила дачи свидетельских показаний и процедура суда, а в более широком плане — влияют ли такие переменные на поиск «истины», улучшается или снижается качество достигнутого решения. Имеющиеся в нашем распоряжении работы, посвященные изучению групповых процессов, позволяют сделать некоторые предположения. Так, например, мы знаем, что очень однородные и очень сплоченные группы склонны приходить к соглашению преждевременно, не рассмотрев достаточно серьезно имеющуюся информацию. Мы знаем также, что столкновение с мнением меньшинства усиливает конфликты и вызывает переоценку ситуации, в результате чего люди находят новые правильные решения, которые иначе ускользнули бы от их внимания. Наконец, мы знаем, что если в группу входят 6 или 12 человек, то от того, требуют ли от них единодушия при обсуждении или нет, может зависеть окончательное решение.

А. Исторический контекст

Трудно точно определить, когда впервые стали использовать суд присяжных, но по некоторым признакам можно думать, что, вероятно, начиная с 1200 г. до н. э.

эта форма уже была распространена. В древнегреческом и древнеримском законодательствах формы суда с участием присяжных уже присутствуют. Племена древних германцев имели некоторые элементы демократической юриспруденции. При Каролингах этот обычай получил дальнейшее развитие. В X в. датчане уже использовали коллективное обвинение преступников. Суд присяжных был введен в Англии после завоевания ее норманнами через процедуру следствия, заимствованную у франков. Генрих II распространил эту практику, применив ее к конфликтам между частными лицами. Но значение этой формы суда возросло после подписания Великой хартии 12 июня 1215 г.; с тех пор сам король должен был подчиняться закону, а суд присяжных давал гарантию личной свободы. Особенно важна была статья 39. Согласно этой статье: «Ни один свободный человек не будет ни арестован, ни заключен в тюрьму, ни лишен имущества, ни объявлен вне закона, ни изгнан, ни подвергнут никаким притеснениям, и мы ничего против него не предпримем и ничего от него не потребуем, если это не будет предписано законным решением равных ему людей в соответствии с законами страны» (Howe 1939; Pope, 1961).

Это право, представляющее фундаментальную гарантию для индивидов, было перенесено в Соединенные Штаты, где оно получило особое значение. К великому огорчению Британской короны, суд присяжных стал тем механизмом, который американцы использовали для сопротивления непопулярным законам и капризам английских судей. Власть Британской короны была бессильна, если не было приговора американского суда присяжных. Жюри присяжных, состоявшее из американцев, часто отказывались осуждать своих соотечественников-революционеров за «подстрекательские воззвания» или за «нелегальные собрания». В эпоху провозглашения независимости (1776) эта практика так укоренилась и так явно стала способом защиты против политических репрессий, что была включена в Конституцию Соединенных Штатов, и ей были посвящены три поправки к конституции (ср. Pope, 1961). Таким образом, «страна, которая испытывала глубокое недоверие к политической тирании и опасалась неограниченной политической власти, создала для себя систему контроля и противовесов и доверила обеспечение защиты в области правосудия народному представительству» (Nemeth 1981).

Во Франции использование присяжных стало неотъемлемой частью Великой французской революции, которая ввела эту практику, основанную на англосаксонской традиции, 16 сентября 1791 г. Точно так же как в Соединенных Штатах присяжные должны были установить факт виновности, но не должны были толковать законы, т. е. определять наказание. Упор делался на разделении властей в судебных заседаниях. Присяжные не должны были принимать во внимание наказание, когда устанавливали факт виновности (Wenberger, Cousin, 1978, p. 33). Однако очень скоро обнаружилось (как и в США), что выводы присяжных как раз действительно определяли наказание. Названные две страны по-разному отнеслись к этому уменьшению власти судебных должностных лиц.

Во Франции председателя суда уполномочили вмешиваться в дебаты присяжных при условии, что его сопровождают представитель прокуратуры, адвокат защиты и секретарь суда. Цель — объяснить присяжным связь между установленным ими фактом виновности и наказанием, предусмотренным законом для соответствующих случаев, что было узаконено 10 декабря 1808 г. В 1824 г. судьям

...ли право определять «смягчающие» обстоятельства, что позволяло изменить ...ру, вытекающую из вердикта присяжных. В 1832 г. это право было дано присяжным, но была усилена неограниченная власть судей при их вмешательстве в обсуждение дела присяжными. Судье было дано право подчеркивать все элементы, которые, по его мнению, могли способствовать поиску истины. Взаимодействие судей и присяжных было с этого времени прочно установлено.

В США до 1670 г. судьи могли наказывать присяжных за ошибки. Эта практика прекратилась после знаменитого дела Башелла (Bushell), к которому был причастен Уильям Пенн (William Penn) и из которого стало ясно, что судья не может контролировать присяжных. Судьи постарались ограничить двойную *власть* присяжных: устанавливать факт виновности и толковать законы, утверждая, что присяжные не имеют права толковать законы. Этот конфликт продолжается до сих пор. В некоторых штатах присяжным объясняют, что в их задачу входит только установление факта виновности. Они должны следовать закону в том виде, в каком его излагает судья (так обстоит, дело, например, в Калифорнии). По законам других штатов в обязанности присяжных входит и устанавливать факт виновности, и толковать законы. Рекомендации судьи должны направлять присяжных, но не принуждать их к чему-либо (например, в штате Мэриленд). В результате суд присяжных имеет право выполнять обе функции: выносить общий приговор без участия судьи (Cornish, 1968; Howe, 1939; Van Dyke, 1970).

Б. Сторонники и противники суда присяжных

Следует подчеркнуть важность суда присяжных как института хотя бы в качестве инструмента, позволяющего народу принимать участие в судопроизводстве. В этом плане интересно высказывание, например, Томаса Джефферсона, который заявил: «Если бы меня попросили решить, что лучше — отстранить народ от законодательной власти или от судебной, я сказал бы, что предпочтительней отстранить его от законодательной власти, так как важнее исполнять законы, чем их разрабатывать» (Jefferson, 1789, цит. по: Howe, 1939, p. 582). Но те, кто поддерживают систему судов присяжных, считают также, что присутствие присяжных обеспечивает лучшее решение. Они подчеркивают политическую независимость присяжных, их контакт с общественным мнением и понимание человеческих реалий (Merle, Vitu, 1967, p. 1035). Они особо выделяют «наивность» и отсутствие предвзятых мнений, а также добросовестность, которые характеризуют присяжных. По мнению сторонников суда присяжных, эти последние вводят в действие нормы справедливости и правосудия, распространенные в народе (Stefani et al., 1980; Cornish, 1968).

Что касается тех, кто критикует суд присяжных, то, по-видимому, во всех странах, где существует эта система, они подчеркивали недостатки, связанные с некомпетентностью и злоупотреблением влиянием. По мнению противников этой формы судопроизводства, присяжные не могут выносить решений по вопросам психологическим, социальным, по щекотливым медицинским вопросам, которые нередко приходится учитывать. Кроме того, присяжные находятся под влиянием своего социального положения, своих привычек и даже убеждающих речей адвокатов. Они оказываются игрушкой страстей и предрассудков (Frank, 1949; Merli, Vitu, 1967; Stefani et al., 1980).

Эти конфликтные мнения часто проявляются в противоречивых стремлениях: с одной стороны, желании, чтобы было представлено все население, а с другой — в сомнении, что все граждане способны нести тяжелый груз участия в суде присяжных. Во Франции некоторые считали, что можно решить эту проблему, включив судей в процесс дебатов присяжных. По мнению сторонников этой меры, судебные должностные лица «стабилизируют» присяжных, т. е. это, по-видимому, увеличивает процент осуждающих приговоров (Merle, Vitu, 1967, p. 1035). Существуют другие способы разрешения противоречий между представительством и компетентностью: в частности, дискриминация по отношению к определенным категориям населения. Обычно это маскируют при определении критериев привлечения людей к исполнению функций присяжных или с помощью статей закона, в которых оговаривается их отстранение или признание неспособности к выполнению функций присяжных. По мнению Поупа (Pope, 1967), все системы отбора присяжных включают ограничения: «В ходе истории все формулировки, которые были наметками к тому, чем являются современные присяжные, предполагали, что они должны соответствовать определенным требованиям... С самого начала присяжные должны были быть свободными гражданами, владеть имуществом и происходить из того региона, где происходило дело, по которому ведется процесс».

В начальный период истории Соединенных Штатов женщины, наемные служащие и чернокожие исключались законом. Сегодня это уже не так. На федеральном уровне существуют только следующие требования: присяжные должны быть гражданами США, не моложе 18 лет, жить не менее года в судебном округе. Они должны уметь читать, писать и говорить по-английски и понимать этот язык. Они должны также быть способными в физическом и умственном отношении к выполнению функций присяжных, не находиться под следствием, не иметь в прошлом судимости за нарушения закона, предполагающие более 1 года тюремного заключения (*Normes de sélection des jurés*; *Code fédéral*, 1968).

Во Франции в эпоху начала Империи (1808) к исполнению функций присяжных допускались только привилегированные лица: высшие чиновники, банкиры, врачи, лица высокообразованные или получающие большую зарплату (Wenberger, Cousin, 1978). В 1957 г. (дата учреждения Уголовного кодекса) от присяжных требовалось быть гражданами Франции, не моложе 30 лет, уметь читать, писать, говорить по-французски, не иметь судимости никакого рода, пользоваться всеми гражданскими и политическими правами и проживать в соответствующем судебном округе. Эти нормы действуют и сейчас, за исключением минимального возраста, который был снижен до 25 лет. Люди старше 70 лет могут быть освобождены от исполнения функций присяжных, а те, кто был присяжным в течение предыдущих 5 лет, исключаются от исполнения функций присяжных.

Несмотря на относительную демократизацию норм, применяемых в разных странах при отборе присяжных, некоторые категории лиц до сих пор остаются недостаточно представленными в судах присяжных. Это в значительной мере связано со способами составления подготовительных списков. Во Франции комиссия по составлению этих списков включала судью, мэра и других «советников», которые, по всей вероятности, были именитыми гражданами. До Великой французской революции, следовательно, только привилегированные классы были представлены в судах присяжных. В дальнейшем пролетариат продолжали отстранять

участия в суде присяжных. В 1976 г. еще можно было констатировать, что рабочие и другие низшие слои общества были систематически недостаточно представлены (Wenberger, Cousin, 1978). Согласно опросу, проведенному в департаменте Эн (Ain) в период между 1970 и 1974 гг., бросается в глаза малая доля участия женщин — они составляли 50,1% населения, и только 7% из них были внесены в подготовительные списки для избрания присяжных. Что же касается окончательных списков для судебных заседаний, то в них мужчины составляли 95,9%, а женщины — только 4,1% (*Académie de Lyon*, 1975, p. 10).

В США в некоторых штатах существовали системы, привлекавшие к составлению списков потенциальных присяжных видных деятелей. Диспропорция была не так велика, как во Франции, однако статистически значимой была недостаточная представленность женщин, чернокожих, молодежи и лиц с низким уровнем образования (Mills, 1969; Alker, Barnard, 1978). Прал (Prahl, 1973) считает, что американские суды присяжных включают (преимущественно) белых мужчин, принадлежащих к среднему классу, живущих в пригородных районах или сельской местности. В случае, если кто-нибудь предположит, что названные формы дискриминации характерны только для США и Франции, мы можем отметить, что в Англии «средний» аспект присяжных столь же очевиден. Говоря словами Лорда Девлина, английские присяжные — это «мужчины среднего возраста, со средним менталитетом и принадлежащие к среднему классу» (Pope, 1961, p. 10).

В надежде исправить этот недостаток представленности некоторых слоев населения федеральный закон отбора присяжных, принятый в 1968 г. в США, предписывает использование избирательных списков. В этом законе специально отмечалось, что никто не должен быть отстранен от участия в суде присяжных по причине своей расы, цвета кожи, пола, национального происхождения или экономического статуса. Во Франции в 1978 г. был принят закон, который должен был войти в силу в 1980 г. и согласно которому присяжных следует отбирать из списков избирателей. Эти изменения позволяют надеяться на то, что суды присяжных будут лучше представлять население. Однако исходя из имеющихся у нас данных можно предположить, что если по-прежнему будет существовать мотив для непропорционально большого представительства, «перепредставительства» каких-то категорий, то остается риск сохранения дискриминации каких-то групп населения, недостаточной их представленности в судах присяжных (ср. Nemeth, 1981).

В. Как принимаются решения в судах присяжных

Если стремиться понять процесс принятия решений, то важно знать состав жюри присяжных. Как можно было видеть выше, в большинстве изученных стран существует тенденция к исключению некоторых категорий населения. В частности, те, кто составляют меньшинство, рискуют быть недостаточно представленными, так же как и те, кто занимает крайние позиции, независимо от того, идет ли речь о возрасте, образовании или социальном положении. По своему составу жюри присяжных чрезвычайно однородны. Потому важно понять, в какой мере наличие точек зрения, поддерживаемых меньшинством, влияет на процесс обсуждения дела и на качество решения, принятого после дебатов. Важно также изучить другой аспект состава суда присяжных: участвуют ли судьи в дебатах?

В этом заключается одно из самых явных и важных процедурных различий между США и Францией. По данному вопросу практика в разных странах неодинакова. В США, Великобритании, Норвегии суд присяжных состоит из непрофессионалов и решает вопрос о виновности подсудимого, а судья решает вопрос о мере наказания, в Австрии жюри присяжных также состоит из непрофессионалов и устанавливает факт виновности подсудимого, но мера наказания определяется судьей и присяжными совместно. Во Франции, Германии, Бельгии, Италии судьи и присяжные вместе решают вопрос о виновности и определяют наказание (Wenberger, Cousin, 1978, p. 36).

Если мы хотим определить значимость этих процедурных различий, мы должны сначала рассмотреть трудный вопрос: что такое «принятие правильного решения»? Затем мы изучим все имеющиеся у нас данные, относящиеся к проблеме однородности (гомогенности), а также используемую в разных странах регламентацию количественного состава жюри присяжных и проблему единодушия (единогласия).

а. Элементы принятия правильного решения

Наивно требовать от людей быть необыкновенно умными, мудрыми, справедливыми, терпимыми и т. д. Но во взаимодействии индивидов существуют какие-то элементы, которые способствуют принятию правильного решения или, напротив, ошибочного. Мы увидим, что при взаимодействии индивидов одна из самых наносящих вред тенденций — стремление к единогласию — усилия, прилагаемые для достижения слишком скорого, преждевременного согласия, когда еще изучены не все имеющиеся сведения и рассмотрены еще не все возможные способы использования информации. Другая проблема: нередко проявляется тенденция соглашаться с мнением людей, занимающих более высокое социальное положение, независимо от того, достаточно ли эта точка зрения разумна и продуманна. По мнению большинства исследователей, изучавших процесс принятия решений, очень важно, чтобы все участники совершенно свободно и до конца высказали свое суждение. Это единственный способ распознать и оценить ресурсы (возможности) собравшихся вместе нескольких человек. Если собрались четыре человека это дает большую сумму знаний, чем когда их только двое. Но если два человека из четырех молчат, группа фактически сводится к двум участникам. Более того некоторые исследователи (например, Janis, 1972; Janis, Mann, 1977) определили «высококачественное» принятие решения. По их мнению, наилучшие условия создаются в том случае, когда индивиды и группа стремятся найти новые сведения рассматривают всю гамму возможностей, принимают во внимание данные и суждения, приводимые экспертами, даже если они противоречат первоначальному мнению, рассматривают положительные и отрицательные стороны, соглашаются снова обсудить некоторые возможности, даже если первоначально от них отказались

Исследование Джейниса (Janis, 1972) показывает, что если не удается соединить все элементы, способствующие принятию решения, то главным мотивом становится стремление прийти к соглашению. Кроме того, оказывается, что элементы, препятствующие принятию правильного решения, усиливаются, если у членов группы имеются сильная сплоченность, сходство мнений и ценностей и если есть *лидер*, который играет руководящую роль. Джейнис называет такой тип принятия решений групповым мышлением или огрупплением (*group think*). Он утверждает, что этот процесс частично объясняет ошибочные решения в области внешней политики, принимаемые по важным вопросам группами советников президента на самом высоком уровне. Джейнис тща-

тельно анализирует эти «исторические фиаско» (например, решение умиротворить Гитлера, принятое окружением Чемберлена в 1937–1938 гг., или же печально известное вторжение на территорию Кубы в заливе Свиней, предпринятое по решению группы советников Кеннеди). Этот анализ позволил Джейнису выделить предпосылки огруппления мышления, а также симптомы принятия неверного решения, о чем мы говорили выше. Группы, характеризующиеся сходством между их членами и сильной сплоченностью в случае экстренной необходимости или под давлением обстоятельств, если к тому же имеется сильное директивное руководство ими, в первую очередь стремятся прийти к согласию, которое может оказаться преждевременным, и оказывают давление на «инакомыслящих». Они убеждены в том, что им присущ высокий моральный уровень, они стереотипно представляют себе другие группы и т. д. Именно группы такого типа меньше всего стремятся к получению новой дополнительной информации, к основательному изучению альтернативных возможностей, к непредвзятому подходу и т. д. Другие исследования подтверждают эти суждения общего характера. Таким образом, мы знаем, что именно сильно сплоченные группы, в которых все члены имеют сходство и высоко оценивают друг друга, больше стремятся к конформности и быстрому и легкому достижению согласия (Allen, 1965).

Итак, имеющиеся у нас данные подтверждают, что чрезвычайная однородность групп (например, состоящих только из индивидов, принадлежащих к среднему классу и имеющих средний уровень образования) может помешать поиску информации, ее объективной обработке, рассмотрению всех имеющихся возможностей и т. д. Риск поспешного и преждевременного согласия в этом случае может привести к принятию несправедливого решения. Мы вправе, следовательно, серьезно задаться вопросом о качестве обсуждения дела присяжными, состав которых не отражает состава населения в целом. Кажется, что различные концепции и точки зрения меньшинства могут воспрепятствовать тенденции прекратить обсуждение слишком рано. Действительно, некоторые данные указывают, что устойчивое меньшинство, препятствуя поспешному достижению согласия, способствует лучшему рассмотрению информации и принятию более качественных решений. При отсутствии такого «отклоняющегося» голоса имеется риск допустить серьезные ошибки в момент принятия окончательного решения.

б. Опасность конформизма

Бесчисленное множество исследований показывает, что, сталкиваясь с большинством, пришедшим к согласию на основе неверного ответа, индивид может согласиться с ошибочной позицией большинства, даже если она противоречит свидетельству его собственных органов чувств. Например, в классическом эксперименте Аша (Asch, 1955) испытуемых просили сравнить длину трех линий и определить ту линию, длина которой равна длине линии-эталона. Предложены были следующие стимулы:

a

b

c

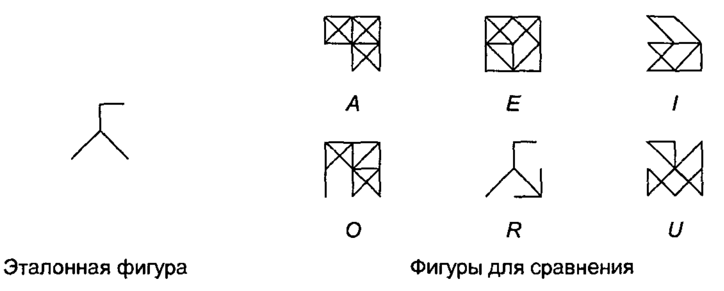
Линия-эталон — Линии для сравнения

Когда индивиды выполняли задание самостоятельно, более 99% из них справедливо решили, что линия *a* равна линии-эталону. Но в случае, когда 3 (или более) человека сказали, что линии-эталону равна линия *b*, то почти треть испытуемых с этим согласились.

Наличие отклоняющегося голоса — точки зрения меньшинства — имеет тенденцию сломить влияние большинства. Если 3 человека или больше (даже 9 или 10 человек) объединятся и будут (несправедливо) утверждать, что правильный ответ — это линия *b*, их влияние будет значительно ослаблено, как только найдется хоть один человек, который назовет линию *a*. В этой ситуации число испытуемых, дающих неверный ответ *b*, снижается приблизительно до 8%. Еще более примечательно, что человек, точка зрения которого остается в меньшинстве, даже не должен давать правильный ответ, чтобы причинить ущерб влиянию большинства, защищающего ошибочное суждение. Если большинство из 3 человек неверно утверждают, что *b* — это правильный ответ и если хоть один человек, не входящий в это большинство, даст ответ *c* как правильный с его точки зрения, все равно наивный испытуемый имеет больше шансов не уступить давлению большинства. В этом случае неверный ответ *b* дали 9% испытуемых, а правильно ответили 91% (Asch, 1955).

в. Вклад меньшинства

Согласно недавно полученным данным, выражение точек зрения меньшинства, даже если они ошибочны, улучшает поиск информации и качество принятых решений. Наличие таких мнений не только ограничивает влияние большинства, защищающего неверную точку зрения, но и способствует выработке лучших решений, чем то, к которому мог бы прийти отдельный индивид. В эксперименте, который провели Немит и Вахтлер (Nemeth, Wachtler, 1982), испытуемых попросили указать среди нескольких фигур те, которые включали в свой состав эталонную фигуру. Эти фигуры воспроизводятся на помещенном ниже рисунке.



Читатель, конечно, заметил, что легко выявить эталонную фигуру в конфигурации *R*. Труднее обнаружить ее в конфигурациях *A* и *E*. Она не входит в конфигурации *I*, *O* и *U*.

Рассматривая фигуры этого типа в одиночестве, испытуемые стремятся из тех конфигураций, которые им предлагаются для сравнения, выбирать самые легкие. В примере, который мы приводим, это фигура *R*. Но в ходе данного исследования были воссозданы четыре экспериментальные ситуации. В одном случае большинство из четырех человек (на самом деле ассистентов экспериментатора) говорили двум непосвященным испытуемым, что эталонная фигура содержится в «легкой» конфигурации *R*, а также в конфигурации *A*, которая ее действительно включала. Во втором случае то же самое большинство из четырех человек говорит двум непосвященным испытуемым, что эталонная фигура содержится в *R* (легкая конфигурация), а также в другой конфигурации, которую они называют ошибочно, — *U*.

третьем случае меньшинство из двух ассистентов говорит четырем непосвященным испытуемым, что эталонная фигура входит в «легкую» конфигурацию *R* и «правильную» конфигурацию *A*. В четвертом случае меньшинство из двух человек говорит непосвященным испытуемым, что эталонная фигура содержится в *R*, но также в конфигурации *U*, что неверно. Подведем итоги: в группе из шести человек то большинство, то меньшинство высказывает суждение, к которому испытуемые пришли бы и сами (эталонная фигура содержится в *R*), но они добавляют, что эталонная фигура входит также в другую конфигурацию. В этом отношении их мнение было то верным, то неверным.

Результаты показали, что независимо от того, верными или неверными были ответы ассистентов, особых различий не обнаружилось. Но гораздо большие изменения имели место в зависимости от того, исходило ли «отличающееся» мнение от большинства или от меньшинства. Когда ассистенты составляли большинство, испытуемые либо следовали их примеру (т. е. говорили точно то же самое), либо же сохраняли ту точку зрения, которой они придерживались при индивидуальных ответах (т. е. указывали только конфигурацию *R*). Если же ассистенты были в меньшинстве, непосвященные испытуемые были меньше склонны следовать их примеру. Они реже высказывались в пользу конфигураций, предлагаемых этим меньшинством. Но зато они гораздо чаще находили правильный ответ, который не предлагался им ассистентами. Другими словами, если меньшинство называло *R* и *A*, непосвященные испытуемые чаще были склонны называть *R* и *E*: правильный ответ, не предлагавшийся ассистентами. Даже когда меньшинство ошибалось (указывая, например, *R* и *U*), непосвященные испытуемые все же стремились давать ответы правильные, но трудные (указывая, например, *R* и *A*). Что касается большинства, то в лучшем случае его ответы точно воспроизводились. Когда большинство давало верный ответ (указывая, например, *R* и *A*), непосвященные испытуемые в свою очередь часто говорили также *R* и *A*. Если же большинство ошибалось (указывая *R* и *U*), непосвященные испытуемые часто следовали его примеру, называя также *R* и *U*.

Из этого эксперимента следует извлечь следующий урок: влияние большинства очень значительно. Если большинство дает верный ответ, то испытуемые часто следуют его примеру. Но случается, что примеру большинства следуют и тогда, когда оно ошибается. В этом случае мнение большинства может противоречить правильному решению. Если точки зрения меньшинства имеют значение, то это потому, что они побуждают индивидов пересмотреть ситуацию. Обычно люди не следуют примеру меньшинства. Однако новые соображения, вызванные высказываниями меньшинства, позволяют найти оригинальные и соответствующие ситуации решения, о которых никто и не подумал бы без влияния меньшинства. Конфликты, порождаемые мнением меньшинства, могут, следовательно, сделать процесс принятия решения более творческим и дать возможность прийти к более правильным решениям.

г. Проблема различий статуса

Проблемы, аналогичные тем, которые порождает давление большинства в сторону конформности, вытекают также из различий социального статуса. Эти различия вызывают иногда неравное участие в обсуждении и тенденцию к принятию точки зрения людей, имеющих более высокий статус, независимо от того, насколь-

ко обоснованы их мнения. Например, люди, играющие руководящую роль, часто оказывают значительное влияние. Изучая реальные жюри присяжных, Стродбек и др. (Strodtbeck et al., 1957) констатировали, что активнее всех принимает участие в обсуждении человек, избранный председателем, и он оказывает самое большое влияние. Это явление объясняется не только руководящей ролью председателя. Человек, избранный председателем жюри присяжных, чаще принадлежит к белой расе, чем к черной. Это чаще бывает мужчина, чем женщина, и чаще председателем жюри будет избран человек состоятельный, чем рабочий. Имеются шансы, что председатель проявит особый стиль поведения. Например, часто именно он выберет место во главе стола, выступит первым и т. д. (Strodtbeck et al., 1957; Strodtberg, Hook, 1961; Nemeth et al., 1977). Известно, что такое поведение (выбор места во главе стола) само по себе увеличивает возможности влияния (Nemeth, Wachtler, 1974).

Например, Немит и Вахтлер (Nemeth, Wachtler, 1974) провели в 1974 г. эксперимент, в ходе которого ассистент экспериментатора становился на точку зрения меньшинства, предлагая взыскать незначительную сумму в качестве возмещения ущерба (3000 долларов) в деле, в котором шла речь о телесных повреждениях, тогда как непосвященные испытуемые склонялись к взысканию гораздо большей суммы (15–20 тыс. долларов). Во всех вариантах эксперимента ассистент по памяти высказывал одни и те же аргументы. Варианты эксперимента различались только в одном: ассистент садился либо во главе прямоугольного стола, либо сбоку. При этом в одном случае место было ему указано экспериментатором, а в другом он выбирал место сам. В одном случае экспериментатор указывал ассистенту место во главе стола, а в другом — сбоку. В третьем и четвертом случаях людям просто предлагали сесть за стол. При этом в третьем варианте ассистент садился во главе стола, а в четвертом — сбоку. Во всех остальных отношениях эксперимент проводился одинаково. Результаты показали, что этому ассистенту, защищавшему точку зрения меньшинства, согласно которой для возмещения ущерба предлагалась незначительная сумма, удавалось убедить остальных участников снизить сумму возмещения ущерба, когда он по своей инициативе *выбирал место во главе стола*. Но это не удавалось ему, если он выбирал боковое место у стола или если место во главе стола ему указывал экспериментатор. Наконец, он производил впечатление человека более уверенного в себе и более последовательного, когда он по своей воле садился во главе стола.

Урок, который мы извлекаем из этого эксперимента, заключается в том, что стиль поведения того или иного индивида, отражающий уверенность в себе и последовательность, достаточен для того, чтобы усилить влияние данного человека. Но оказывается также, что некоторые люди — особенно если они принадлежат к привилегированным категориям в отношении образования, социального класса, пола, возраста, расы — имеют больше шансов вести себя именно так. Именно среди этих категорий, скорее всего, будут выбраны люди для руководящей роли. И их влияние, следовательно, гораздо больше, чем влияние других индивидов.

Можно констатировать, что эти различия статуса столь важны, что они доминируют над правильностью мнения соответствующего индивида. Это хорошо иллюстрирует эксперимент, который провел Торрэнс (Torrance, 1955) среди экипажей бомбардировщиков американских вооруженных сил во время тренировочных полетов в ходе войны в Корее. Каждому экипажу, состоявшему из пилота, штур-

мана и артиллериста, давалась задача, включавшая правильный ответ. Пилот — командир экипажа — имел самый высокий статус. Штурман нес ответственность за определенное число решений. Оба они были офицерами, тогда как артиллеристом был простой солдат (рядовой), и, конечно, он имел самый низкий статус. Задание включало арифметическую задачу по торговле лошадьми.

Один человек покупает коня за 60 долларов и продает его за 70. Затем он его снова покупает за 80 долларов и перепродает за 90. Сколько денег он выиграл на этой торговле?

При индивидуальном решении задачи 31% пилотов, 50% штурманов и 29% артиллеристов нашли правильный ответ (20 долларов). Следовало выяснить, найдет ли это правильное решение группа из трех человек при условии, что один человек в команде знает ответ. Результаты показали, что все зависело от того, кто именно знал правильный ответ. Когда решение предлагал пилот, в 94% групп с ним соглашались. Если решение предлагал штурман, то с ним соглашались в 80% групп. Если же правильный ответ давал артиллерист, то на его точку зрения становились лишь в 63% групп. Принятие правильного ответа напрямую зависело от статуса человека, который его предлагал.

Что же думать в свете этого аспекта о положении дел во Франции, где дебатами присяжных руководит председатель суда, по определению высокое должностное лицо? Сопровождаемый своими двумя судебными заседателями (членами суда), он полноправно участвует в обсуждении дела присяжными — девятью непрофессионалами. Он пользуется не только преимуществами своего руководящего положения в группе, но еще и высокого статуса, который он имеет как судья. Огромное число исследований доказывают, что одно и то же мнение, одни и те же аргументы, одни и те же усилия, прилагаемые для оказания влияния на других людей, дают лучшие результаты, когда они исходят от человека, имеющего высокий социальный статус (например, мужчина, белый, образованный, немолодой, принадлежащий к свободной профессии), чем в случае, если то же самое говорит и делает человек с низким статусом (например, женщина, небелая, малообразованная, молодая, имеющая рабочую профессию) (ср.: McGuire, 1969). Более того, судья привык к тому, чтобы ему оказывали уважение. Ему особенно удается стиль поведения, характеризующийся уверенностью в себе, устойчивостью мнений. Тем самым он получает больше шансов провести свою точку зрения.

Председатель суда, уже обладающий определенной силой убеждения благодаря своему статусу судьи и соответствующему стилю поведения, пользуется и другими привилегиями, которые позволяют ему не выступать на равных с остальными, играть доминирующую роль в обсуждении и влиять на его исход сильнее, чем кто-либо другой. Поскольку он председательствует на заседании, он может оказать влияние на очередность выступлений и на выбор момента для высказываний тех, кто не согласен, если он вообще даст им возможность выступить. Он может также дать понять, что то или иное мнение неуместно. В эксперименте Джейниса (Janis, 1972) можно было констатировать, что «лидер», высказывающий свое мнение заранее, нередко препятствует выражению точек зрения, которые противоречат его мнению. Часто в дебатах такого рода окончательное решение оказывается неудовлетворительным. В группах, которые изучал Джейнис, решения в области внешней политики привели к фиаско. В контексте, который изучаем мы, есть риск, что пострадает правосудие.

д. Судьи или присяжные?

Многие сторонники процедуры, позволяющей как судьям, так и непрофессионалам обсуждать и факт виновности, и меру наказания, утверждают, что присяжные, предоставленные самим себе, оказываются то слишком снисходительными то слишком строгими, откуда появляются приговоры, «шокирующие общественное мнение» (Stefani 1980, р. 346). Присяжных упрекали в том, что они слишком снисходительны по отношению к некоторым видам преступности (например, детоубийство, преступления в состоянии аффекта), но зато слишком строги в случае посягательства на собственность (Merle, Vitu, 1967). Реформа 1941 г., которая учредила совместные заседания судей и присяжных, была задумана для снятия этих крайностей. Последний кодекс этих процедур (Stefani et al., 1980) по-прежнему исходит из того, что такое сотрудничество имеет преимущество сохранения системы жюри присяжных, компенсируя в то же время их некомпетентность и устанавливая гармонию в отношениях между судом и жюри присяжных (р. 347

Опираясь на логику, которую трудно понять, защитники этой системы сотрудничества утверждают, что представители судебной власти (магистраты) укрепили жюри присяжных, увеличив число осуждающих приговоров. Они приводят следующие данные: 31% оправдательных приговоров в 1901 г., 34% — в 1910 и 1920 гг., 38% — в 1929 г. После закона 1932 г., который ввел участие судей в обсуждении меры наказания, число оправданий снижается: 25% в 1933 г., 24% в 1934 г, 26% в 1937 г. и 25% в 1938 г. Это снижение становится еще более заметным после закона 1941 г., учредившего коллективное обсуждение как факта виновности, так и меры наказания: 8% в 1942 г., 9% в 1945 г., 13% в 1948 г. и 9% в 1951 г.

Тенденция жюри присяжных к проявлению большей снисходительности, чем это свойственно судьям, подтверждается исследованиями, проведенными в США. В ходе довольно широкого исследования Кельвин и Цейзель (Kalven, Zeisel, 1966) попросили судей составить приговоры, которые они вынесли бы в ряде случаев. Эти приговоры были сопоставлены с реальными вердиктами присяжных в тех же самых делах. Исследование охватило более 3500 случаев. В 78% случаев мнения судей и присяжных совпали. В остальных 22% дел присяжные проявили большую снисходительность в 19% случаев, а судьи в 3% случаев.

Согласно данным этого исследования, различия в мнениях судей и присяжных в США оказались менее выраженными, чем в аналогичной статистике по Франции. Но все же тенденция присяжных к большей снисходительности твердо установлена. Однако в статистике учтены только вопросы правосудия. Жюри присяжных может быть право, когда проявляет снисходительность. Мы не имеем никаких критериев для оценки справедливости приговоров. Если бы наверняка было известно, что обвиняемый виновен в том или ином преступлении, не было бы никакой необходимости в обсуждении. Функция обсуждения заключается в том, чтобы гарантировать принятие наилучшего из возможных решений — такого, которое имеет наибольшие шансы быть справедливым. Условия для принятия правильного решения, по-видимому, обеспечены в том случае, когда собирают группу индивидов для совместного изучения фактов, сбора информации, формулирования точек зрения, когда все это обсуждается и наконец достигается согласие. Присутствие индивидов, которые играют доминирующую роль в обсуждении, исключают выступления некоторых участников или навязывают им свое мнение, представляется неблагоприятным для процесса принятия решения.

Как уже указывалось выше, соотношение стабильности и увеличения числа ждающих приговоров отнюдь не очевидно. Но существует другое предположе-е, согласно которому судьи якобы играют «стабилизирующую» роль, уменьшая риабельность. Имеющиеся у нас данные не подтверждают это утверждение. Так как и все остальное человечество, судьи не всегда согласны друг с другом. Фак-чески это согласие имеет место в 80% случаев. В эксперименте, который провели аймонд и Цейзель (Diamond, Zeisel, 1975), были сопоставлены приговоры, выне-нные разными судьями по одинаковым делам. Было установлено, что только в 80% учаев все они были согласны в отношении необходимости тюремного заключе-я обвиняемого. Эта процентная доля очень сходна с тем, что получается при авнении оценок после собеседований с желающими поступить на работу (Uhrb-s, 1948). Такое же сходство обнаруживает и сравнение диагнозов, поставленных зными психиатрами в отношении одного и того же человека (Beck et al., 1962) и различными врачами в одном и том же случае (Elstein et al., 1978). Этот резуль-т весьма близок к 78%, которые получили Кельвин и Цейзель (Kalven, Zeisel, 66) при сравнении приговоров присяжных и приговоров, вынесенных судьями.

Сталкиваясь со сложными проблемами, судьи, следовательно, в такой же мере гласны друг с другом, как и кто угодно, причем неважно, идет ли речь о профес-оналах или о непрофессионалах. Весьма трудно доказать, что стабильность судей столько велика, как это утверждают. С другой стороны, они не могут избежать ияния своего социального происхождения, воспитания, уровня образования и идеологии, которой они придерживаются, в то время как некоторые ставят в рек присяжным подверженность подобному влиянию, мотивируя этим утверж-ние об их некомпетентности. Эти факторы воздействуют на судей точно так же, к на присяжных и на всех остальных людей. Например, данные, которые приво-т Хогарт (Hogarth, 1977), показывают, что если судьи не согласны в том, какой иговор вынести, эти разногласия частично зависят от их понимания цели нака-ния: кара или реабилитация. Удалось установить, что многие данные предопре-ляли выносимый судьями приговор: их принадлежность к какой-либо полити-еской партии, уровень доходов, вероисповедание, профессиональное прошлое. ыло установлено, что магистрат — консерватор, протестант, работавший в про-ом прокурором или заместителем прокурора, больше склонен к обвинительно-приговору, т. е. проголосовать «виновен» (Nadel, 1962).

Подводя итоги, можно подчеркнуть: весьма трудно доказать, что судьи в боль-ей степени, чем присяжные, могут избежать влияния своей социальной среды своих убеждений. Представляется доказанным, что судьи в большей степени лонны к обвинительным приговорам и меньше склонны к оправданию подсу-мых, чем присяжные. Но, может быть, еще важнее знать, что участие судей в об-ждении дела имеет тенденцию придать им слишком большой вес при вынесе-и окончательного приговора. Если бы судьи были мудрее или справедливее, м другие люди, то их непропорциональное влияние действовало бы в интересах раведливости. Но, как подчеркнул в 1981 г. Лемперт (Lempert, 1981), в ходе ис-едований, по-видимому, окажется, что жюри присяжных представляет собой реднее решение» (*minimax*), «не настолько эффективное и не настолько рацио-льное, как решение самых лучших судей, но никогда не достигающее той степе-неэффективности, иррациональности и пристрастности, до которой опускаются шие члены магистратуры» (p. 95). Находясь в обществе других людей, кото-

рые стараются принять сложное решение, судьи не становятся справедливее. Но их присутствие ведет к риску уменьшить участие присяжных и блокировать высказывание своих мнений несогласными.

е. Форма жюри присяжных

Выше мы констатировали тенденцию к ограничению подлинно демократического участия населения в судопроизводстве. Во всех странах существует стремление способствовать тому, чтобы были представлены определенные группы населения — обычно это «средние классы» и наиболее привилегированные слои населения. Мы также отметили, что процедуры, узаконивающие совместное принятие решений судьями и присяжными, создают риск подавления высказывания мнений присяжными, несогласными с большинством, и это как раз те люди, которые представляют население. Теперь мы рассмотрим те изменения, которые недавно произошли во многих странах и сделали еще более трудным высказывание мнения меньшинством и маловероятным реальный учет этих мнений. Данные изменения касаются числа членов жюри и регламентации принятых решений.

Исторически присяжных было обычно 12, и после обсуждения они должны были прийти к единому мнению. Так было и в США и во Франции. Исторически присяжные обсуждали дело самостоятельно, судьи при этом не присутствовали. Это было справедливо как для США, так и для Франции. Но за последние несколько десятилетий в обеих странах появились нововведения, которые существенно изменили процедуру принятия решений. Что касается Франции, то закон 1932 г. дал право членам магистратуры обсуждать вместе с присяжными меру наказания. С 1941 г. в течение нескольких лет для вынесения приговора привлекались только шесть присяжных. Эти шесть присяжных обсуждали меру наказания с тремя магистратами. Для принятия решения было необходимо большинство в пять голосов. С 1945 г. семь присяжных обсуждали факт виновности подсудимого и меру наказания вместе с тремя магистратами. Равное число голосов (5–5) толковалось в пользу обвиняемого. Для осуждения обвиняемого требовалось большинство в два голоса, т. е. шесть голосов против четырех. В 1958 в жюри уже было девять членов, а магистратов по-прежнему оставалось трое. Для осуждения обвиняемого требовалось большинство в восемь голосов против четырех, причем не менее пяти голосов из восьми должны были принадлежать присяжным, т. е. большинство из девяти членов жюри. Для других решений достаточно было простого большинства (Merle, Vitu, 1967; Stefani et al., 1980).

В США в жюри присяжных, как правило, входят двенадцать человек, причем обычно требуется, чтобы после обсуждения они пришли к единому мнению. С другой стороны, они проводят дебаты самостоятельно, без присутствия судей. Если считать «традиционным» жюри присяжных из двенадцати членов и требование единогласного решения, то это только с позиций недавнего постановления Верховного суда, согласно которому конституции соответствует жюри из шести присяжных, принимающее решения большинством голосов. Историческое постановление Верховного суда США, которое очень много критиковали, было принято после слушания дела «Уильямс против штата Флорида» (1970). Оно предусматривает, что жюри из шести членов может считаться соответствующим конституции при рассмотрении уголовных дел. Во время рассмотрения дела «Колгров против Бэттин» (1973) это правило было распространено на гражданские иски. Но тенденция к сокращению численности жюри присяжных прекратилась во время слушания дела «Белью против штата Джорджия» (1978), когда Верховный суд счел, что жюри из пяти человек не соответствует конституции.

Что касается требования единогласия, то Верховный суд решил, что применение простого большинства не противоречит конституции («Аподака и другие против штата Орегон», 1972; «Джонсон против штата Луизиана», 1972). Это позволило различным штатам изменять в этом отношении свои правила судебной процедуры. На практике, однако, все федеральные суды требуют, чтобы жюри присяжных состояли из двенадцати членов и решения принимались единогласно. В большинстве штатов единогласное принятие решения присяжными обязательно. Лишь в небольшом числе штатов (например, в Луизиане и Орегоне) допускается принятие решений большинством голосов. После исторических постановлений Верховного суда тенденция к уменьшению числа членов жюри присяжных с 12 до 6 человек заметно усилилась. Как мы увидим, изменение числа членов жюри присяжных и условий принятия решений оказывает воздействие внутри самих жюри на процесс принятия решений.

ж. Вопрос о числе присяжных

Мы уже говорили о проблеме твердости. Согласно теории, можно было бы предположить, что жюри из 12 человек будет более стойким, чем жюри из шести человек. Другими словами, приговоры должны быть более сходными в различных жюри присяжных из 12 человек, чем у различных групп из шести человек. По этому вопросу необходимо было провести экспериментальные исследования, поскольку, как нам известно, окончательное решение не является простым результатом статистического сочетания индивидуальных мнений. Например, если внутри группы из 12 человек участие некоторых присяжных затруднено, то действительное число людей, принимающих решение, по-видимому, значительно меньше, что изменяет предсказание решений на основе теории статистической выборки. Проведенные по этой проблеме эксперименты подтвердили предположение о более равном участии в обсуждении членов жюри из шести человек, чем в жюри из 12 человек. Но исследования подтвердили также, что жюри из 12 человек обнаруживают бóльшую устойчивость (меньшую вариабельность) по сравнению с жюри из шести членов (Hackman, Vidmar, 1970; Thomas, Fink, 1963).

Имеются также данные, показывающие, что более многочисленная группа благодаря своему большому потенциалу (при условии, что этот потенциал используется) обычно лучше запоминает факты (Kelley, Thibaut, 1969), имеет тенденцию к более эффективной коррекции пристрастных установок или ошибок (Shaw, 1932). Кроме того, в большой группе имеется больше шансов для того, чтобы была представлена точка зрения меньшинства, а если эта точка зрения представлена, то у нее больше шансов, чтобы ее высказали и отстаивали (Zeisel, 1971, 1974; Thomas, Zink, 1964; Lempert, 1975). Если мы утверждаем, что в больших группах точка зрения меньшинства имеет больше шансов быть выраженной и защищенной, то это потому, что чем больше группа, тем больше шансов, что точка зрения будет иметь нескольких сторонников. Как мы уже говорили, многочисленные исследования конформности показывают, что изолированный индивид легко поддается давлению и проявляет конформность по отношению к точке зрения большинства, даже если эта точка зрения неосновательна. При наличии союзника, даже одного-единственного, индивид имеет больше шансов устоять и сохранить свое личное мнение (Asch, 1955).

Общеизвестно, кроме того, что обсуждение в группах из 12 человек часто оказывается «блокированным» (т. е. не удается достигнуть единогласия), такое слу-

9 Зак. 683

чается реже в группе из шести человек (Padawer-Singer et al., 1977). Это совпадает с результатами экспериментов, которые доказывают, что в группе из 12 человек точку зрения меньшинства легче выразить и отстоять.

Подводя итоги, мы констатируем, что группы из 12 человек и вообще более многочисленные группы способствуют лучшему запоминанию фактов, лучшей коррекции ошибок, лучшей представленности населения, наличию точек зрения меньшинства и устойчивости «диссидентских» мнений. Следовательно, уменьшение численности жюри присяжных ведет к слишком поспешному консенсусу и к снижению представленности различных слоев населения, к уменьшению возможностей выражения «диссидентских» мнений.

3. Роль единодушия

Противоречие между требованием единогласия и формой принятия решений большинством голосов, может быть, еще важнее, чем число присяжных. По-видимому, существует большой риск отбить охоту к выражению разногласий и тем самым уменьшить конфликтность при обсуждении дела, что ведет к слишком быстрому принятию окончательного решения. Как уже указывалось выше, французская процедура допускает теперь — в случае благоприятного для обвиняемого решения — простое большинство голосов (7 из 12). В случае неблагоприятного для обвиняемого решения требуется большинство в восемь голосов из двенадцати. В американской системе допускается отсутствие единогласия, и в нескольких (немногих) штатах это практикуется. Однако нормой является требование единогласного решения.

В США решения Верховного суда, допускающие практику принятия решений большинством голосов, вызвали столь же резкий протест, как и возможность уменьшения числа присяжных. С точки зрения многих критиков, эти решения препятствуют справедливому ходу процесса, при котором сохранились бы такие ценности, как «полное и справедливое рассмотрение всех точек зрения», «энергичное обсуждение», которое предпочтительнее, чем «вежливая беседа с соблюдением всех условностей», представленность точек зрения меньшинства и «доверие коллектива» («Аподака и другие против штата Орегон», 1972; «Джонсон против штата Луизиана», 1972). Эти случаи представляют особый интерес, так как сопоставление способа принятия решений в Верховном суде с теориями социального влияния, на которые они опирались, выявляет настоящий парадокс. В этих делах большинство из пяти судей проголосовали против меньшинства из четырех судей за решение, согласно которому принятие решений большинством голосов не противоречит конституции. Пять судей, составивших большинство, следующим образом изложили теорию, которую они противопоставили требованию единогласия:

> У нас нет никаких оснований считать, что присяжные, составляющие большинство, сознающие свою ответственность и власть над свободой ответчика, категорически откажутся выслушать аргументы, высказываемые в пользу оправдания подсудимого, резко прервут обсуждение и вынесут приговор. Напротив, гораздо более вероятно, что присяжный, высказывающий разумные аргументы в пользу оправдательного приговора, получит ответ на них или сумеет в достаточной степени убедить присяжных и помешать осуждению. Большинство прекратит дискуссию и проголосует против меньшинства, только если выдвигаемые им аргументы потеряют убедительность и дискуссия потеряет смысл, т. е. в случае, если меньшинство будет продолжать настаивать на необходимости оправдать обвиняемого, не подкрепив свою точку зрения убедительными аргументами («Аподака и другие против штата Орегон», 1972, с. 1624).

Четверо судей, выступивших против этой точки зрения, выдвинули противоположные аргументы.

Присяжным, которые не пришли к единому мнению, не приходится обсуждать дело так же углубленно, как это бывает в большинстве жюри, достигающих единогласия. Как только было достигнуто необходимое большинство, ни Орегон, ни Луизиана не потребовали подробного рассмотрения, в то время как несогласные с мнением большинства присяжные, может быть, сумели бы, если бы им была предоставлена такая возможность, убедить большинство... Коллективные усилия, направленные на восстановление рассыпанной мозаики исторической истины, были сломлены и в Орегоне и в Луизиане, как только было получено необходимое большинство. Утверждают, что нет никаких доказательств тому, что большинство откажется выслушать несогласных, голоса которых уже не нужны для того, чтобы можно было вынести обвинительный приговор. Но опыт общения с людьми учит нас, что вежливая беседа с соблюдением всех условностей не может заменить интенсивное, энергичное обсуждение, которое становится необходимым, когда требуется единогласное решение (с. 1647, 1648).

В этой дискуссии примечательно следующее: 1) Большинство из пяти человек победили меньшинство из четырех человек, которые, казалось бы, привели убедительные аргументы в пользу своей точки зрения; 2) ценность энергичного обсуждения и важность серьезного рассмотрения точки зрения меньшинства оказались минимизированными.

После этих решений было проведено некоторое количество исследований данного вопроса, причем результаты оказались достаточно гомогенными и убедительными. В целом из них вытекает, что нет статистически значимых различий между переговорами, которые определялись бы применением или неприменением правила единогласного решения (Davis et al., 1975; Nemeth, 1977). Данное отсутствие различий в значительной мере объясняется тем, что большая часть (более 90%) приговоров отражают точку зрения большинства, и это проявляется уже «в первом туре», т. е. как только мнение выражено (Kalven, Zeisel, 1966). Однако многие данные показывают, что, по-видимому, требование единогласия имеет тенденцию «блокировать» обсуждение, так что присяжным не удается принять решение (Saks, Ostrom, 1975; Davis et al., 1975; Nemeth, 1976; Padawer, Singer et al., 1977).

С точки зрения процесса обсуждения (т. е. способа, которым присяжные приходят к решению) важнее отметить, что, как показывает большинство исследований, требование единодушия предполагает согласие всех членов жюри. Если же требуется принятие решения большинством голосов, это не означает, что обсуждение обязательно будет прекращено сразу после достижения необходимого большинства голосов. Однако обычно в этом случае обсуждение прекращается раньше, чем достигается консенсус (Saks, Hastie, 1978; Nemeth, 1977). Из этого следует, что в группах, работающих в режиме принятия решения большинством голосов, наибольшую неудовлетворенность чувствуют члены меньшинства (Kerr et al., 1976).

Конечно, гораздо важнее отметить, что, согласно имеющимся у нас данным, группы, пользующиеся процедурой принятия решений на основе мнения большинства, не проводят «энергичного обсуждения, характерного для групп, от которых требуется единогласие. Это хорошо иллюстрирует эксперимент, проведенный Чарлин Немит в 1977 г. Группам присяжных было предложено обсудить дело, в котором человек обвинялся в убийстве. В половине групп решение должно было быть принято единогласно. Другая половина групп должна была принять

решение большинством в две трети голосов. Все мнения, которые высказывались во время обсуждения, тщательно учитывались: уточнялось, кто высказывался к кому обращался каждый выступающий, какой характер имеет каждое высказывание. Для этого использовалась система кодирования Бэйлза (Bales).

Полученные результаты позволили построить шкалу «энергичного обсуждения» в зависимости от способа принятия решений — единогласно или большинством голосов в две трети. Во-первых, члены групп, в которых требовалось единогласное решение, вели обсуждение более детально, высказывали больше конфликтных замечаний, давали больше информации и выражали больше различных мнений. Во-вторых, в группах, которые должны были достигнуть единства мнений, у самих присяжных возникало более сильное ощущение конфликтности. Самые интересные результаты этого эксперимента, по-видимому, те, которые были получены методом вычисления, называемым валентностью. Речь идет просто о подсчете по ходу обсуждения всех мнений, высказанных за или против обвинения или защиты.

Согласно предшествовавшим исследованиям (Hoffman, Maier, 1964, 1967), как только число мнений, высказанных в пользу одной из этих позиций, превышает примерно на 10 число мнений, высказанных за противоположную точку зрения, становится в высшей степени вероятно, что победит то мнение, которое собрало наибольшее число голосов. В случае нашего исследования (Nemeth, 1977) можно было предсказать 97% приговоров, как только одна позиция превосходила другую на семь голосов. Иногда этот критический момент достигался на очень ранней стадии обсуждения, иногда — гораздо позже.

Поскольку этот метод измерения позволяет предвидеть исход обсуждения очень точно, мы использовали его для измерения «функционального времени обсуждения»: это время, действительно необходимое для достижения согласия (даже если участники считают нужным продолжить обсуждение в дальнейшем). Мы предположили, что в случае, когда очень скоро можно предсказать исход обсуждения, элемент «энергичного обсуждения» отсутствует. Мы считали, что в тот момент, когда результат уже можно предсказать, «энергичное обсуждение» превращается в «традиционную вежливую беседу». И вот в группах, которым была поставлена задача добиться единогласного решения, «функциональное время обсуждения» оказалось гораздо большим, чем в группах, которые должны были принять решение большинством голосов в две трети. Наконец, некоторые участники считали, что более справедливыми были решения, принятые в группах, где требовалось единогласие.

Подводя итоги, можно сказать, что способ принятия решения — единогласно или большинством в две трети голосов — по-видимому, не влияет на характер выносимого приговора. Кажется, однако, что при требовании единогласного решения имеется большой риск «блокирования» обсуждения. И особенно значительное влияние способ принятия решения (единогласно или большинством голосов в две трети), по-видимому, оказывает на процесс обсуждения. По сравнению с требованием единогласного решения требование большинства в две трети голосов сокращает количество информации, даваемое присяжными, и уменьшает число различных мнений, высказываемых в ходе обсуждения. Последняя формула (2/3 числа голосов) ослабляет «энергичность обсуждения». Становится возможным предсказание вердикта на гораздо более ранней стадии дискуссии. Може-

нить, еще важнее отметить, что когда достаточно 2/3 числа голосов, меньше ощущается справедливость приговора.

Это последнее обстоятельство довольно трудно подтвердить из-за недостаточного количества соответствующих опросов. Исследование, проведенное недавно в департаменте Эн (Ain) (Académie de Lyon, 1975), показывает, что большинство людей благоприятно относятся к принципу «квалифицированного большинства», применяемому в настоящее время во Франции. Но основания, объясняющие, почему эти люди не выступают за единогласное принятие решений в суде присяжных, связаны не столько с какими-либо недостатками этой формулы, сколько с сомнением в возможности ее осуществления. В пользу единогласия все опрошенные выдвигают аргумент большей справедливости. Они считают, что в этом случае присяжные более серьезно относятся к обсуждению. Те, кто отрицательно относятся к принципу единогласного принятия решений, говорят, что это слишком сложно и утопично, что достигнуть единогласия невозможно. Однако статистические исследования, проведенные в США, показывают, что процент «блокированных» жюри присяжных, т. е. «загнанных в тупик» и неспособных прийти к единому мнению, составляет всего 5,3% случаев (Kalven, Zeisel, 1966). Что касается жюри присяжных, от которых требовалось лишь большинство голосов, ограниченное определенным процентом, то они «блокировались» в 3,1% случаев (Kalven, Zeisel, 1966). Следовательно, единогласие, по-видимому, оказывает весьма незначительное влияние на процент случаев, когда невозможно прийти к единому мнению. Представляется, что единогласие гораздо более достижимо, чем нередко думают люди.

Другие данные наводят на мысль, что при достижении единогласия люди в большей мере ощущают, что решение правильно, справедливо. Бесчисленное множество исследований конформности показывает: люди склонны считать, что другие правы, если они единодушны. Если находится хотя бы один несогласный, то склонность к такому предположению гораздо меньше (Allen, 1965).

Г. Инструмент демократического правосудия

Изучая различные пункты процедуры, характеризующие суд присяжных, и сравнивая в этом отношении различные страны, важно помнить об исторических ценностях, конкретизируемых этим, теперь уже освященным традицией, институтом. Прежде всего как во Франции, так и в США жюри присяжных были созданы революцией. Эта форма правосудия символизировала защиту от политической тирании и, может быть, действительно выполняла данную роль. Таким образом, как в прошлом, так и в настоящем народ мог принимать участие в правосудии. Для выполнения этой функции необходимо, чтобы во время обсуждения принимались во внимание определенные ценности: 1) состав присяжных должен представлять общество так, чтобы обвиняемого судили «равные ему»; 2) все точки зрения должны рассматриваться полностью и справедливо; 3) открытое столкновение мнений должно предшествовать согласию; 4) вынесенный приговор должен быть признан сообществом справедливым.

Эти ценности имеют политическое значение, но они, кроме того, имеют и практический смысл. Именно эти элементы характеризуют принятие «правильного» решения в наилучших условиях. Разнородные ресурсы, стремление получить

новую, дополнительную информацию, рассмотрение точек зрения, неучтенных ранее, пересмотр первоначальной позиции, отказ от преждевременного согласия или прекращение прений — все это способствует улучшению качества решения. Как уже было отмечено, отсутствие названных элементов влечет за собой принятие некачественных, неверных решений, даже если участвующие в дискуссии люди имеют опыт и высокий уровень образования.

В этом контексте наличие точек зрения меньшинства приобретает особое значение. Во-первых, если жюри присяжных действительно представляет общество, это предполагает, что точки зрения меньшинства должны присутствовать. Во-вторых, именно это является условием желательной гетерогенности точек зрения. В-третьих, в той мере, в какой точки зрения меньшинства высказываются и отстаиваются до конца, их наличие препятствует преждевременному прекращению обсуждения. В-четвертых — и это, может быть, самое важное, — мы располагаем данными, которые указывают, что наличие стойкого меньшинства способствует более углубленному рассмотрению проблемы и позволяет найти новые адекватные решения, которые без влияния меньшинства не были бы замечены.

Из имеющихся статистических данных явственно вытекает, что мнение меньшинства побеждает очень редко. Классическая работа Кельвина и Цейзеля (Kalven, Zeisel, 1966) показывает, что позиция меньшинства, высказанная в первом туре обсуждения, очень редко совпадает с окончательным вердиктом. Это случается менее чем в 5% случаев. Подавляющее большинство вердиктов отражает позицию, первоначально высказанную большинством. Однако наличие точки зрения меньшинства, несомненно, усиливает элемент конфликтности в ходе дискуссии, и можно предполагать, что это побуждает посмотреть на вопрос по-новому, быть готовым к полному и справедливому рассмотрению альтернативных возможностей.

В большинстве стран, однако, не оценили, в какой мере конфликт может играть положительную роль. Действительно, наметилась тенденция к устранению гетерогенности точек зрения. Исторически возник конфликт между стремлением к тому, чтобы общество было представлено адекватно, и недоверием к компетентности непрофессионалов, откуда идет тенденция воспрепятствовать представленности некоторых слоев населения или же уменьшить их влияние в процессе обсуждения. Как мы видели, критерии и процесс отбора присяжных в целом способствовали представленности средних и верхних слоев, имеющих превосходство как в экономическом и социальном плане, так и в отношении образованности. Отсюда тенденция к недостаточной представленности «равных» для многих обвиняемых, находящихся в невыгодных условиях в отношении экономического и социального положения, а также в отношении образования.

Кроме проблемы представленности, влияние мнения меньшинства может снизиться из-за изменений в регламентации, позволяющих сократить число присяжных и принимать не только единогласные решения. В этих условиях меньшинство может свестись к одному изолированному голосу, а эта ситуация, как мы знаем, ведет к конформности и неспособности выразить свою личную точку зрения. Более того, при отказе от принципа единогласия отпадает необходимость в голосах меньшинства для вынесения приговора. Конечно, в любом случае меньшинство редко могло бы одержать верх. Но отмена правила единогласия еще больше снижает шансы меньшинства на то, чтобы выразить свое мнение и сохранить свои позиции. Это изменение ослабляет «энергичные дебаты», уменьшает количество

информации и сформулированных мнений; оно наносит вред полному и справедливому рассмотрению всех точек зрения, и снижается ощущение справедливости выносимых приговоров.

Несмотря на важность изменений регламентации процесса обсуждения приговора, это, однако, имеет ничтожно малое значение по сравнению с возможностью, предоставленной судьям, участвовать в обсуждении дела вместе с присяжными. Нельзя недооценивать воздействие присутствия судей. Если бы все они были мудрыми, сознательными и справедливыми, то влияние, придаваемое им их статусом и их позицией, можно было бы одобрить. Но в таком случае не было бы надобности в присяжных. По-видимому, следует опираться на коллективную мудрость группы. Если исходить из результатов проведенных исследований, присутствие судей не играет «руководящей» роли, которую ему приписывают. Скорее оно может устранить противоречащие точки зрения. Считается, что судьи — специалисты. Кроме того, они вообще имеют более высокий статус в отношении пола, расы, образования, социальной принадлежности. Как правило, стиль их поведения обнаруживает их уверенность в себе. Они даже носят особую одежду в знак своего более высокого статуса (красные или черные мантии). Все эти факторы дают их точке зрения больше шансов на то, чтобы одержать верх. В самом деле, в этих условиях люди могут стесняться высказать противоречащее мнение.

Словно всего этого недостаточно, французская процедура поручает председателю суда вести заседание жюри присяжных. Эта функция дает ему возможность контролировать, кто говорит, когда, сколько времени. Он может оценивать «уместность» замечаний, разрешать или не разрешать прерывать выступающего и т. д. Все это дает председателю огромную власть и способствует принятию решений, соответствующих его точке зрения независимо от того, обоснована она или нет.

Большая часть описанных здесь процедур — участие судей в заседании присяжных, сокращение числа присяжных, возможность принятия решений при отсутствии единогласия — способствует сокращению представленнности точек зрения меньшинства или уменьшению возможности их выражения, если они представлены. Более того, есть риск, что это способствует более быстрому достижению согласия, устранению разногласий, уменьшению возможности открытого столкновения мнений, неполному и неглубокому рассмотрению различных точек зрения. Эти элементы не столько служат интересам правосудия, сколько могут нанести вред эффективности института, каким бы должен быть суд присяжных.

Теперь, может быть, настало время задуматься над демократическими идеалами, которые породили эту систему в ее первоначальном смысле: служить интересам правосудия. Может быть, следовало бы задаться вопросом: почему не доверяют в достаточной степени мудрости рядового гражданина? Может быть, следовало бы также задуматься о том предвзятом мнении, которое слишком мало подвергается критическому анализу и согласно которому именно люди «средние» лучше всего защищают интересы правосудия, причем им еще нужно руководство экспертов.

Мы должны были бы, возможно, еще подумать о том, что недооценивается роль человеческого опыта и понимания. Многие решения, которые приходится принимать присяжным — в частности, когда речь идет об уголовных преступлениях, — ставят следующие вопросы: кому верить, насколько, очевидны ли события, что думать о мотивах обвиняемого? Все эти вопросы требуют не столько специальных знаний, сколько понимания человека. Как таковые они, возможно,

зависят больше от личной истории (биографии) каждого и от его культуры, чем от научной логики.

В деле Симпсона, которое мы привели в качестве примера в начале главы, присяжные столкнулись со свидетельствами, имеющими большое значение для решения дела. Например, многие свидетельства, касавшиеся принадлежности образцов ДНК, взятых с крови жертв и с крови, обнаруженной в автомобиле Симпсона и в его имении. Такие свидетельства ставили вопрос о том, каким образом были взяты эти образцы крови, правдоподобно ли, что полиция эту кровь «подсунула» сама, насколько надежен тест на ДНК (и какова природа этого теста). Такие свидетельства могут показаться сложными, но тем не менее следует признать, что они рассматриваются сквозь призму личной биографии и опыта присяжных. Для большей части общины чернокожих предположение, что полиция сама подделала следы крови, чтобы расставить ловушку Симпсону, представляется правдоподобным, особенно потому, что его успешная карьера поражала темнокожих. Многие белые далеки от таких мыслей, а обилие улик делает ясным и убедительным для них вывод о виновности подсудимого.

Таким образом, учитывая, в частности, подобные проблемы, многие люди стали бы утверждать, что необходимо привлекать людей различной культуры и социальной среды. Это необходимо для того, чтобы остановить действие предрассудков отдельных социальных групп — предрассудков, свойственных банкирам, чиновникам, преподавателям и даже судьям. Когда присяжных отбирают жеребьевкой в определенном географическом районе и в этом регионе большинство составляют люди определенной расы в ущерб другой, снижается разнообразие состава присяжных.

Наконец, когда наше внимание сконцентрировано на данных, способствующих принятию правильного решения присяжными, не менее важно признать, что должно существовать *восприятие* правосудия населением. Это важно для того, чтобы можно было гордиться своей страной, своей цивилизацией. Это важно также практически, так как может побудить людей повиноваться закону и выносить свои конфликты в суд. Продолжая изучение нашего примера, мы должны отметить не без печали, что опрос общественного мнения, проведенный сразу после приговора гражданского суда, гласившего, что Симпсон «подлежит наказанию», показал, что 75% белых и только 25% чернокожих одобряют этот приговор. Что касается приговора уголовного суда, то результаты опроса дали обратное соотношение мнений.

Такое разное отношение к правосудию немаловажно. Итак, в той мере, в какой степень доверия правосудию своей страны повышается или снижается судебными процедурами, способствующими или препятствующими адекватной представленности общества, побуждающими рассматривать все точки зрения, требующими единогласных решений, — все эти факторы должны учитываться при всяком анализе идеального суда, в котором осуществляется демократическое правосудие.

Благодарность

Я особенно благодарна г-ну Жаку Верэну (Jacque Verin), начальнику координационной службы исследований, и г-же Мари-Одиль Мэн (Marie-Odile Main), атташе центральной администрации Министерства юстиции, за помощь, которую они мне оказали в изучении документов, касающихся системы судов присяжных во Франции

ГЛАВА 9

Отношения между группами

Виллем Дуаз
(Willem Doise)

А. Введение

дивид всегда разделяет свою принадлежность к той или иной социальной ка- гории с некоторыми индивидами, отличаясь тем самым от других индивидов. этой главе ставится задача описать социально-психологические процессы, при- димые в действие, когда один или несколько индивидов, принадлежащих к опре- енной социальной категории, взаимодействуют с одним или несколькими ин- видами в ситуациях, в которых различия их социальной принадлежности ста- вятся особенно рельефными.

Люди делятся на множество категорий, восходящих к разнообразным факто- м — естественным, историческим, социальным. Эти корни часто трудно распо- зать. С. Московичи разработал в 1968 г. понятие естественного разделения, чтобы означить исторически сложившиеся категории трудящихся (земледельцы, ремес- нники, инженеры, научные работники), которые глубоко изменяли как отношения жду людьми, так и отношения между человеком и природой (Moscovici, 1968) рактически нет ни одной социологической системы, которая не предлагала бы ассификации различных категорий индивидов в зависимости от их специфиче- ой включенности в совокупность социальных отношений, образующих общество

В этой главе мы не будем заниматься происхождением разделения на катего- и. Речь больше пойдет об изучении условий, которые делают явными для инди дов различия в социальной принадлежности и влияют на поведение, оценки представления. Для изучения этих условий экспериментаторы пошли на со дание своих собственных социальных категорий, которые обычно живут лиш олько времени, сколько длится эксперимент, но эфемерный характер этих кате рий не мешает проявлению процессов, обычно протекающих в менее мимолет ых ситуациях. В конце главы мы, впрочем, покажем, что приведенные результа экспериментов действительно имеют большое значение и выходят далеко з еделы экспериментальной ситуации, так как они позволяют подкрепить анали ческие модели, используемые историками, этнографами, социологами, юриста и политологами.

Мы начинаем с описания процесса категоризации в том виде, в каком он вна ле использовался для анализа феноменов восприятия. Затем мы покажем, ка от же самый процесс может быть полезен для описания различной динамик жгрупповых взаимодействий: стереотипы, дискриминационное поведение, отож ствление себя с какой-то социальной категорией, конфликты и переговоры

Отметим, однако, что в сфере отношений между группами, как и в других областях социальной психологии, никакая модель не определяет исчерпывающим образом условия своего применения (см. по этому поводу: Doise, 1982) и что поэтому, следовательно, каждый раз приходится прибегать к сочетанию нескольких объяснительных принципов, чтобы описать какой-либо конкретный феномен. Таким образом, если мы в данной главе описываем в основном одну модель, мы не утверждаем, что она достаточна для объяснения всех случаев динамики, которые могут иметь место при взаимодействии групп. Но во всех этих случаях процесс категоризации проявляется более или менее сильно. Он модулируется, а иногда и встречает противодействия разного рода, и именно эти многочисленные вариации мы постараемся выявить и объяснить, привлекая также объяснительные принципы, которые не обязательно описываются той же моделью, но которые могут быть с ней связаны и сопоставлены.

Б. Усиление контраста при восприятии

Усиление контраста при восприятии изучали многие специалисты. Предположим, что мы видим красочный фон, яркость которого постепенно изменяется слева направо. На этом фоне вырисовываются две фигуры с четкими контурами, например два круга. Внутри каждого круга мы воспринимаем светящуюся поверхность как более однородную, чем в действительности, а контрасты между освещенными кругами кажутся нам более сильными, чем на самом деле. Таким образом, при восприятии физических стимулов мы наблюдаем многочисленные усиления сходства и контрастности. Общий очерк этих явлений дает Хольцкамп (Holzkamp, 1973). Он усматривает их источник в истории видов, так как они представляют собой очень важный механизм адаптации к физической окружающей среде. По его мнению, именно с помощью усиления сходства и различий живой организм может более эффективно организовывать свою деятельность в окружающей среде. Для человека, по-видимому, такие усиления тоже очень важны, чтобы он мог ориентироваться в своем социальном мире.

Обзор характеристик условий, вызывающих указанные выше явления контраста при восприятии, дает Тэджфел (самые значительные его исследования см. в сборнике: H. Tajfel, 1981). Различия физических параметров преувеличиваются, когда они обнаруживают систематическую связь с ценностью объектов. Различия диаметров монет переоцениваются, если диаметр связан с их стоимостью. Такое преувеличение не происходит при отсутствии систематической связи между диаметром и стоимостью монеты. Еще важнее для нас тот факт, что такие различия могут проявляться между объектами, входящими в один класс, и объектами, принадлежащими к другому классу, несмотря на наличие большой вариабельности между объектами одного и того же класса.

В. Экспериментальное исследование социальных стереотипов

При исследовании контраста в перцептивных оценках Тэджфел ставил перед собой задачу предложить модель для описания некоторых случаев динамики социальных стереотипов. Допустим, что по определению некий социальный стереотип

существует, если несколько членов какой-либо группы подчеркивают различия между членами собственной группы и членами другой группы, одновременно подчеркивая сходство членов этой группы. Стереотип трудно измерить, так как для этого следовало бы иметь объективный способ измерения, который указывал бы на изменения некой характеристики внутри групп и между группами индивидов и позволял бы сравнивать эти изменения и те, которые воспринимаются группой индивидов. Попытки такого рода описывает Кэмпбелл (Campbell, 1956), который рассказывает, например, как в США белые учащиеся преувеличивают различия между белыми и темнокожими в отношении успеваемости в школе. Но чаще всего исследователи не имеют возможности измерить, насколько распространена определенная психологическая характеристика в обследуемой популяции.

По этой причине, а также по другим причинам социальные психологи часто рассматривают проблему изучения социальных стереотипов под другим углом зрения. Они исследуют, в каких условиях происходит усиление сходства и различий между группами. Понимание этого феномена происходит от понимания происходящих в нем изменений. Приведем описание нескольких экспериментов, специально направленных на изучение усиления сходства между членами одной и той же группы.

Тэджфел, Скейк и Гарднер (Tajfel, Skeikh, Gardner, 1979) в первой половине своего эксперимента просили канадских студентов прослушать четыре беседы, которые проводились в их присутствии. После каждой беседы студенты описывали человека, у которого брали интервью, по 25 шкалам из семи пунктов каждая. Так были проинтервьюированы и описаны четыре человека. Один канадец и один индус говорили о любимых фильмах. Второй канадец и второй индус говорили о любимых книгах. Во второй части эксперимента другие испытуемые должны были указать среди прилагательных, размещенных в шкалах первого этапа эксперимента, те слова, которые, по их мнению, характеризуют большинство индусов, и те, которые характеризуют большинство канадцев. По ответам этой второй группы испытуемых определялось, какие черты связывались с принадлежностью к этим двум национальностям. Например, для индусов — «одухотворенный, религиозный», а для канадцев — «консервативный, общительный». Удалось также выделить черты, для которых не было соответствия с принадлежностью к категории индусов, как, например, «общительный», «ласковый», или же с принадлежностью к категории канадцев, например «тонкий», «одухотворенный». Именно это нужно было Тэджфелу, чтобы проверить и хотя бы частично подтвердить процесс категоризации.

В самом деле, какой же информацией располагают авторы этого эксперимента? Они знают категориальную принадлежность персонажей-стимулов; они знают также, какие из 25 черт, используемых для описания людей, обычно связываются с каждой категорией принадлежности. Этой информации достаточно, чтобы проверить хотя бы аспект усиления внутрикатегориального сходства в процессе категоризации. Такое усиление должно существовать для черт, связанных с принадлежностью к определенной категории. Его не должно быть в отношении черт, не связанных с такой принадлежностью. Существование такого различия между значимыми и незначимыми характеристиками было действительно доказано. При сравнении средних различий между результатами, которые касаются индусов в отношении черт, типичных для их группы, со средними различиями в отно-

шении нетипичных черт первые оказываются значимо меньше. То же самое выявляется и для канадцев. Следовательно, каждый раз наблюдалось меньше различий или, иначе говоря, больше сходств в отношении характеристик, связанных с стереотипом, чем в отношении черт, с ним не связанных. Формализация, проведенная Тэджфелом в той мере, в какой она касается усиления внутрикатегориального сходства, хорошо объясняет данные описанного эксперимента. Почему? Потому ли, что собственная динамика процесса категоризации отражается в суждениях испытуемых, склоняя их к оценкам в предсказанном направлении, или же потому, что стереотипы, выделяемые испытуемыми на втором этапе эксперимента, объективно справедливы, а персонажи-стимулы первого этапа воплощают эти стереотипы? Эксперимент Тэджфела, Скейка и Гарднера, описанный выше, не дает ответа на этот вопрос.

Для более непосредственного изучения эффектов категоризации как важного аспекта динамики социальных стереотипов мы манипулировали в двух экспериментах Дуаза (Doise, 1979) выраженностью категориальной принадлежности, стараясь сохранить идентичность описываемых индивидов или групп. В одном из этих экспериментов, проведенных совместно с Дешаном и Мейе (Deschamps-Meyer), в первом варианте эксперимента (без антиципации) испытуемые должны были описать членов некой группы, причем их не информировали заранее о том, что им придется описывать еще и другую группу. Во втором варианте (эксперимент с антиципацией) испытуемые, описывая членов первой группы, уже знали заранее, что им придется описывать также членов другой группы. Экспериментальная гипотеза предсказывала, разумеется, что внутрикатегориальное сходство и межкатегориальные различия будут проявляться сильнее при условии антиципации, чем без нее.

Испытуемыми были девочки и мальчики примерно десятилетнего возраста. Экспериментальный материал состоял из трех фотографий девочек и трех фотографий мальчиков. Перед испытуемыми ставилась задача указать в отношении каждой фотографии, какие из 24 прилагательных предложенного списка подходят для описания детей на фотографиях. Но в то время как все испытуемые описывали таким образом 6 фотографий по 6 спискам слов, только три фотографии детей одного и того же пола были показаны с самого начала половине испытуемых (условия без антиципации), тогда как другой половине испытуемых с самого начала были показаны все фотографии (условия с антиципацией).

Результаты подтверждают гипотезу. Индекс дифференциации, суммирующий для каждого испытуемого абсолютную величину разности между числом раз, когда какая-нибудь черта приписывалась трем фотографиям девочек и трем фотографиям мальчиков, показывает, что больше различий отмечается в том случае, если вторая группа фотографий предъявляется испытуемым с самого начала эксперимента. Усиление внутрикатегориального сходства действительно сопровождается усилением межкатегориальных различий. В самом деле, число раз, когда испытуемый приписывает одну и ту же черту всем трем фотографиям одной категории, значимо больше, если испытуемые заранее знают о необходимости описания членов другой категории. Усиление внутрикатегориального сходства, по-видимому, действительно сопровождается межкатегориальной дифференциацией.

Общеизвестно, что население Швейцарии делится на германоговорящих, франкоговорящих и италоговорящих. Две последние группы отличаются от пер-

не только тем, что они составляют меньшинство и говорят на языках романской группы, которые произошли от латинского языка (они — «латиняне»), но и тем, что часто их считают менее активными экономически. Таким образом, по нескольким параметрам в Швейцарии имеются различия между «латинянами» и германоговорящими. Тем не менее различия между франкоговорящими и италоговорящими, с одной стороны, и германоговорящими — с другой, должны были бы претерпевать изменения по закону процесса категоризации: эти различия должны были бы проявляться слабее, когда эти две группы швейцарцев противостоят нешвейцарцам. Именно это мы и проверили в сотрудничестве со 179 учащимися-швейцарцами школ Женевы примерно четырнадцатилетнего возраста. Отвечая на вопросы, они должны были описать названные три социальные группы по 16 шкалам из 8 пунктов каждая. По условиям эксперимента эти группы были составлены из германоговорящих, франкоговорящих и италоговорящих швейцарцев (контрольный вариант эксперимента) или же привлекались только две из швейцарских групп, и к ним добавлялись либо немцы из Германии, либо французы из Франции, либо итальянцы из Италии, заменявшие в эксперименте соответственно германоговорящих, франкоговорящих и италоговорящих швейцарских школьников (экспериментальные условия). Составленные таким образом четыре вопросника были перемешаны и розданы школьникам на одном уроке. Тест проводился анонимно, однако последняя страница, где речь шла о социологических данных, позволяла выявить вопросники, заполненные школьниками-иностранцами.

В Женеве эксперимент проходил в щекотливой обстановке — всего лишь через несколько недель после референдума об иностранцах, проведенного в конце 1974 г. Поэтому экспериментаторы особенно тщательно составляли вопросники. Шкалы не содержали полюсов, противоположных с оценочной точки зрения. В каждой шкале, включавшей 8 пунктов, полюса одной и той же оценки противопоставляли описательные коннотации, более или менее «напряженные» в понимании Пибоди (Peabody, 1968). На каждой шкале из 8 пунктов школьники должны были поместить три буквы, символизирующие описываемые группы. Согласно инструкции они могли поставить две или три буквы одну над другой, если не видели различий между некоторыми или всеми группами, которые описывали.

Число пунктов, оставленных между двумя швейцарскими группами, фигурировало в качестве зависимой переменной. Эти числа каждый раз складывались из данных всех 16 шкал. Средние величины подтверждают, что между франкошвейцарцами и германошвейцарцами или между итало-швейцарцами и германо-швейцарцами различия действительно меньше, когда эти группы описываются вместе с нешвейцарскими группами. Такое уменьшение не наблюдается в отношении различий между итало-швейцарцами и франко-швейцарцами. Они предстают как более сходные друг с другом уже при сопоставлении групп швейцарских школьников и противостоят «германцам» как «латиняне».

Г. Пересечение различных видов категориальной принадлежности

Всякий раз, когда в социальном поле имеется несколько категорий, усиление контрастов проявляется не всегда. Как мы только что видели, возможно ослабление действия процесса категоризации, если имеется принадлежность к общей «надка-

тегории» (категории более высокого уровня). С другой стороны, во многих случаях происходит пересечение категорий, и тогда одни и те же индивиды оказываются принадлежащими к разным категориям по одному критерию и к одной и той же категории по другому критерию.

Представим себе простой случай пересечения категориальной принадлежности. Участники эксперимента по одному критерию принадлежат к двум категориям — это мальчики и девочки. По другому критерию они принадлежат к другим категориям — экспериментальным группам «красных» и «синих». Пересечем эти категории так, чтобы каждая группа девочек и мальчиков состояла наполовину из «синих» и наполовину из «красных» и чтобы каждая группа «синих» или «красных» состояла наполовину из девочек и мальчиков. Для каждого из испытуемых часть участников принадлежит по одному критерию к той же группе, что и он, а по другому критерию — к категории отличающейся.

Как в такой ситуации будет происходить процесс категориальной дифференциации, если обе категориальные принадлежности значимы для испытуемых? По-видимому, должно было бы произойти усиление различий между двумя категориями пола, но также между двумя экспериментальными категориями («синих» и «красных»). В то же время должны были бы усилиться различия внутри каждой категории, поскольку в каждом случае они «раздваиваются» на разные категории по другому критерию. По тем же причинам должно было бы произойти усиление сходства внутри одной и той же категории. Следовательно, должен возникнуть конфликт в результате усиления сходства и различий внутри одной категории и между противостоящими друг другу категориями. Поэтому можно ожидать, что в этом случае противоположные эффекты ослабят категориальные различия. Именно это и было нами проверено экспериментально (Deschamps et Doise, 1979).

В эксперименте участвовали школьники 9–10 лет из пяти классов начальной школы города Женевы. Были сформированы десять экспериментальных групп, состоявших каждая из 12 испытуемых (по 6 мальчиков и 6 девочек из одного класса). Пять из этих групп участвовали в эксперименте в условиях простой категоризации. В каждой из этих групп мальчиков просили сесть по одну сторону диагонали, намеченной на столе, а девочек — по другую сторону. Для пяти остальных групп была создана ситуация пересечения категорий. Так же как в другом варианте эксперимента, мальчики и девочки сидели по разные стороны диагонали, намеченной на столе, но, кроме того, по три мальчика и три девочки были красными, остальные — синими. Детям были розданы шариковые ручки: шесть ручек с красным стержнем и шесть — с синим, и было отмечено, что получились две группы: «красные» и «синие». Эти две группы были отделены друг от друга второй диагональю, намеченной на столе.

Усадив детей, мы попросили их выполнить индивидуально некоторые простые задания типа «бумага—карандаш» в духе игр, встречающихся в детской прессе: шарики, которым надо найти место в рисунке, или кроссворды. Предварительно мы проследили за тем, чтобы задания не казались «мужскими» или «женскими». Первая серия игр служила как бы тренировкой, и экспериментатор играл вместе с детьми. Затем каждый из детей самостоятельно играл во второй серии игр, причем не отмечалось, сколько раз каждый из 12 участников экспериментальной группы дал верный ответ (включая его самого). Дети должны были дать каждому участнику оценку от 0 до 4 баллов. Для каждого из испытуемых были записаны

имена всех 12 участников на листках для ответа. В случае простой категоризации в списке чередовались по два имени мальчиков и девочек. В случае пересечения категорий имена девочек и мальчиков чередовались так же, но к этому добавлялось чередование имен «красных» (написанных красным цветом) и имен «синих» (написанных синим цветом). Ответы на этот вопросник играли роль зависимых переменных эксперимента.

Имело ли пересечение категорий предсказанный эффект? Чтобы это проверить, сравним оценки, выставленные детьми в обоих вариантах эксперимента. В случае простой категоризации имеются различия в оценках своей категории и другой категории. Это различие исчезает при пересечении категорий. В этом последнем случае нет также и дифференциации в терминах цветовых категорий. Пересечение категорий принадлежности может, следовательно, аннулировать эффект дифференциации.

Уже стало общим местом утверждение, что мужской и женский пол имеют неодинаковый статус в нашем обществе. Это различие проявилось в условиях эксперимента. Мальчики дают более различающиеся характеристики двум группам, чем девочки. Но опять этот результат имеет место при простой категоризации, но не проявляется во втором варианте эксперимента. Это подтверждает, что собственная динамика ситуации, даже экспериментальной, может препятствовать внешнему детерминизму.

Мы также и по-другому изучали эффект пересечения социальной принадлежности. Девушкам предложили описать с помощью списка прилагательных людей мужского и женского пола, молодых и взрослых (случаи простой категоризации) в одном варианте эксперимента. В другом варианте они должны были описать качества молодых девушек и юношей и взрослых мужчин и женщин (пересечение категорий). Описать получившиеся таким образом четыре группы надо было с помощью ответов «да» и «нет» (обведя соответствующий ответ кружочком), отбирая прилагательные, подходящие полностью, немного или совсем не подходящие для характеристики описываемой группы. Зависимая переменная определялась как суммарное число прилагательных, в отношении которых две группы получали каждый раз различные оценки от одного и того же испытуемого. Различия, отмеченные в отношении мужчин и женщин, каждый раз более значительны, чем в отношении юношей и девушек или между взрослыми мужчинами и женщинами. Более сильные различия отмечены также между молодежью и взрослыми, чем между молодыми или взрослыми мужчинами и между молодыми или взрослыми женщинами. Мы снова видим, что пересечение принадлежности ослабило процесс категоризации.

Многие другие авторы, использовавшие различные процедуры (Arcuri, 1982; Eurich-Fulcer, Schofield, 1995; Vanbeselaere, 1987), также констатировали, что пересечение принадлежности ослабляет эффект категоризации. Результаты Брауна и Тернера (Brown, Turner, 1979) аналогичны приведенным выше в случае, когда все четыре группы, полученные пересечением, представлены вместе в экспериментальной ситуации. Если присутствуют только две из этих групп, то все происходит так, как если бы пересечение не оказывало воздействия: мы опять видим, что происходит межгрупповая дифференциация.

Каждый индивид может рассматриваться как находящийся на пересечении многих вариантов принадлежности. Но эта особенность скрадывается, если инди-

вид объединяется с кем-то другим, имеющим ту же категориальную принадлежность, что и он. Так, мы неоднократно констатировали (Doise 1976), что стереотипы действуют сильнее, когда два члена одной социальной категории сталкиваются с двумя индивидами, принадлежащими к другой категории, по сравнению с ситуацией, когда один член некой категории сталкивается с одним членом другой категории. При индивидуальных встречах в суждениях переплетаются многочисленные виды принадлежности. Во время коллективной встречи доминируют общая принадлежность к определенной группе и отличающаяся категориальная принадлежность другой группы (другой стороны).

Отметим, наконец, что Дешан (Deschamps, 1977) заново ввел экспериментальную парадигму категоризации в сферу суждений о физических объектах, используя, однако, также условия пересечения категориальной принадлежности. Поэтому в этой ситуации он констатирует исчезновение дифференциации между категориями. Так замыкается один круг проблем: модель, примененная сначала к контрастным суждениям о физических характеристиках, обогащает исследование социальных суждений и затем снова возвращается к своей изначальной сфере, где проверяются свойства модели, выявленные социальными психологами.

Д. Гипотеза ковариации

Модель категоризации предполагает, что усиление межгрупповой дифференциации происходит в тех же условиях, что и усиление гомогенности внутри группы. Однако это не всегда так. Вернемся, например, к эксперименту по пересечению социальной принадлежности и рассмотрим результаты, касающиеся числа баллов, приписываемых индивидом самому себе, и числа баллов, приписываемых другим членам своей группы. У мальчиков различия в оценке себя и других членов своей группы оказываются наибольшими в случае простой категоризации, т. е. когда наиболее сильна также средняя величина различий между своей группой и внешней, «другой» группой (аут-группой). Когда при введении пересечения категорий, по всей видимости, границы между категориями или группами исчезают, у мальчиков исчезают и различия в оценке себя и других членов своей группы.

Этот результат поначалу показался странным, так как шел вразрез с гипотезами, казавшимися убедительными и общепризнанными в свое время. К тому же на уровне поведения, оценок, представлений считалось, что появление расхождений между группами ведет к большему сближению внутри группы. Кроме того, считалось, что точно так же, как соревнование между группами «естественным образом» усиливает сотрудничество внутри группы, так и усиление межкатегориальных различий должно усилить восприятие сходства между индивидами, принадлежащими к одной категории.

С тех пор эта уверенность была поколеблена. Отовсюду стекаются новые данные, которые показывают, что снятие межгруппового контекста прекрасно может вызвать усиление восприятия различий между членами одной группы. Именно это происходит в экспериментах Марка (Marques 1986), исследовавшего «эффект паршивой овцы». Для членов одной группы возможным способом дистанцироваться от другой группы является дистанцирование от тех членов собственной группы, которые недостаточно следуют принятым в ней нормам. Но представля-

...ся, что феномен дифференциации членов внутри собственной группы имеет более общий характер. Как мы увидим дальше, существует, по-видимому, асимметрия, которая регулирует обработку информации в отношении членов своей группы и членов других групп. С этой точки зрения для обработки информации, касающейся аут-группы, достаточно более общих категорий, тогда как для суждения о группе, к которой принадлежим мы сами, мы прибегаем к категориям более специфическим. Нас здесь интересует тот факт, что две группы исследователей независимо друг от друга (Maass, Salvi, Arcuri, Semin, 1989; Mackie, Worth, 1989) экспериментально доказали возможность повернуть эту асимметрию в обратную сторону. Для благоприятной характеристики членов своей группы используются более общие категории, тогда как для таких же характеристик членов другой группы прибегают к более детальной дифференциации. Те члены аут-групп, которые получают хорошую оценку, считаются особым случаем, или их относят к другой, отдельной категории. Разумеется, для обработки отрицательной информации особые рассуждения используются для оценок внутри группы, а для оценки аут-группы — категории более общие.

Но все эти результаты еще не были известны в середине 1970-х гг., когда Дешан и я (Deschamps, Doise, 1979; Doise, 1976) отметили эту «странность» у мальчиков в условиях простой категоризации. Заслугой Дешана (Deschamps, 1977, 1984; Deschamps, Lorenz-Cioli, 1981) является то, что он первый занялся исследованием этого исключения и неоднократно доказывал, что более значительная дифференциация между собой и остальными членами группы может сочетаться с дифференциацией своей группы от аут-группы. Резюмируем вкратце гипотезу, на которой основывается это исследование и которую Дешан назвал гипотезой ковариации (Deschamps, 1984). Эта гипотеза постулирует, что в некоторой степени динамика на межиндивидуальном уровне соответствует динамике на межгрупповом уровне. Напряженность между сотрудничеством и соревнованием групп подобны напряженности между слиянием и индивидуацией на межличностном уровне. Если в условиях эксперимента усилить один полюс на одном уровне, то произойдет усиление такого же полюса на другом уровне. Эта концепция постулирует, следовательно, динамику, противоположную динамике процесса категоризации в той мере, в какой имеет место положительная ковариация межиндивидуальной и межгрупповой дифференциации.

Е. Модель прототипов

Динамика социального разделения изменяет направленность суждений индивидов, которые воспроизводят тем самым в своих представлениях и в своих рассуждениях разграничения, вызванные категориальным разделением. Эти разделения редко происходят по принципу «все или ничего», и степень принадлежности к какой-либо категории необходимо учитывать, так как предполагается, что некоторые члены категории представляют ее лучше, чем другие. Модель более поздняя, чем модель категоризации в терминах принадлежности/непринадлежности, — это модель прототипов. Она в большей мере учитывает различия в степени принадлежности. Эта модель исходит из того, что категории существуют в том случае, когда различия внутри некой совокупности менее важны, чем различия между совокупностями. Прототипами в собственном смысле являются индивиды,

принадлежащие к какой-то категории и представляющие ее лучше, чем остальные ее члены.

Различные аспекты этого нового типа категоризации уже были предметом изучения. Исследования Рош (Rosch, 1973, 1975) посвящены внутренним структурам категорий, называемых естественными. Она исходит из того факта, что многие реальные категории не являются «аристотелевскими» в том смысле, что речь не идет о «логических сущностях, четко разграниченных своей принадлежностью на основе простого множества определяющих критериев, так чтобы все элементы, имеющие соответствующие атрибуты, обладали бы полностью одинаковой степенью принадлежности» (Rosch, 1975, p. 193). Напротив, понятие внутренней структуры охватывает «...общий класс категориальных определений, которые предлагают не только критерии для дефиниций с четкими границами принадлежности и которые предполагают, что члены одной категории могут рассматриваться как по-разному представляющие значение категориального наименования» (там же, p. 193–194).

Исследования Рош касаются главным образом категорий цвета и десяти других категорий, которые отобраны для обозначения привычных конкретных предметов повседневной жизни: транспортные средства, фрукты, мебель, оружие, овощи столярные инструменты, птицы, виды спорта, игрушки, одежда. При идентификационных суждениях результаты экспериментов показывают, что испытуемые по-разному подходят с когнитивной точки зрения к членам категории, рассматриваемым как хорошие ее представители, и к тем, которые обычно считаются плохими представителями данной категории. (Об этом свидетельствует неодинаковое время, затрачиваемое на распознавание категориальной принадлежности.)

В отношении использования модели прототипов социальными психологами можно сказать, что их исследования в настоящее время находятся приблизительно в том же положении, в каком были исследования категоризации и усиления контрастов в конце 1950-х или в начале 1960-х гг. Они снова показывают, что на первом этапе модели, разработанные первоначально в когнитивной психологии применимы к изучению связей между социальным разделением и социальными представлениями. В социальной психологии речь идет об инновации, заключающейся в понимании того, что атрибуты категорий, критерии категориальной принадлежности многочисленны и они не функционируют по принципу «все или ничего»: существуют своего рода степени принадлежности к той или иной категории. В более специфическом аспекте в исследованиях уже доказана полезность понятия внутренней структуры для понимания когнитивной организации таких социальных категорий, как профессии (Cohen, 1983; Dahlgren, 1985; Salmaso Pombeni, 1986), социальные ситуации (Cantor, Mischel, Schwartz, 1982), типы личностей (Semin, Rosch, 1981; Forgas, 1985). В связи с этим важно отметить, что специалисты по учету профессий во Франции Дерозьер и Тевно (Desrosières, Thévenot, 1988), члены административного совета Национального института статистических и экономических исследований (INSEE) (Institut National de la statiatique et des Etudes Economiques. — *Примеч. перев.*), непосредственно опирались на концепцию Рош для составления официального списка социопрофессиональных категорий во Франции.

Важно более подробно проиллюстрировать одно из направлений исследования некоторых особых аспектов теории прототипов. Речь идет об исследованиях

области когнитивной психологии, касающихся различных уровней категоризации в зависимости от широты охвата категорий — от очень общих категорий, использующих сравнительно мало критериев для объединения (группировки) большого числа членов, до более частных категорий, опирающихся на большое число критериев для характеристики малого числа членов. Обычно различают три уровня включения: категории высшего порядка, как, например, «мебель» — наиболее абстрактны и включают наибольшее число элементов (наиболее инклюзивны); категории подчиненные, как, например, «кухонный стол» — наиболее конкретны и наименее инклюзивны. Но, по мнению исследователей прототипии, самые полезные категории находятся на промежуточном уровне. Это так называемые базовые категории, как, например, «стол». Базовые категории имеют определение, богатое атрибутами или характерными чертами, и отличимы от других базовых категорий. В этом смысле, если продолжить наш пример из области мебели, можно выделить три базовые категории: «стол», «лампа», «стул». Это менее общие категории, чем «мебель», но более общие, чем соответственно «кухонный стол», «настольная лампа» и «стул для бистро». Но прежде всего каждая из этих базовых категорий предполагает наличие большого числа признаков при том, что у них мало черт сходства друг с другом. Их отличает широкий охват, так как каждая из этих категорий включает большое число предметов, которые, с одной стороны, могут быть описаны очень подробно, но, с другой стороны, если речь идет о членах одной базовой категории, могут, в свою очередь, подвергнуться такой же операции. Разумеется, на уровне подчиненных категорий определения также очень богаты признаками, но дифференциация, которая происходит на одном и том же уровне включения (например, стул для кухни, стул для бистро, стул для гостиной), оказывается не очень четкой.

Кантор и Мишель доказали эмпирическими исследованиями полезность такого различения уровней для изучения категориальных систем, относящихся к людям, индивидам: «Разработанная нами аналогия между категоризацией предметов повседневной жизни — например, растений, стульев, автомобилей — и категоризацией людей, — например, экстраверты, сумасшедшие, активисты — уже дала много сходных результатов. Списки атрибутов, связанных, по общему мнению, с типами людей, находящимися на среднем уровне этих таксономий, оказались, согласно нашим данным, богаче, чем списки атрибутов, которые считаются приложимыми к категориям высшего порядка. В списке атрибутов, выявленных на среднем уровне абстракции, оказалось также меньше избыточности, чем на уровне подчиненных категорий, более тонких и более дробных. Подчиненные категории сочетают богатство и воображение, но это происходит за счет многочисленных наложений, так что категории этого уровня совершенно непригодны для выявления различий между типами людей, принадлежащих к близким категориям» (Cantor, Mischel, 1979, p. 25).

Под категориями высшего порядка Кантор и Мишель понимают такие категории людей, как интроверты и экстраверты. Средними категориями по отношению к экстравертам тогда будут люди, такие как комики, работники службы информации и связи с общественностью. В качестве подчиненных категорий они включают соответственно такие категории, как «клоун», «душа компании», «коммивояжер», «пресс-атташе». Аналогично этому авторы различают три уровня категоризации для людей эмоционально неустойчивых, образованных, наемных служащих. Пред-

лагая испытуемым свободно связать характеристики с различными категориями, экспериментаторы констатировали, что гораздо больше ассоциаций вызывают промежуточные и подчиненные категории. Кроме того, не наблюдается никаких совпадений между характеристиками, приписываемыми категориям высшего порядка, в то время как их много между подчиненными категориями.

Ж. Структурная асимметрия в межгрупповом восприятии

Категоризация индивидов по группам обычно приводит к относительной гомогенности, более значительной в случае восприятия другой группы, чем при восприятии членов собственной группы. Эта характеристика социальной перцепции заключается в том, что члены другой группы воспринимаются индивидом как менее дифференцированные, более схожие друг с другом, чем члены своей группы (см.: Park, Rothbart, 1982; Quattrone, 1986; Sodikides, Ostrom, 1993).

Если о знакомстве индивидов с членами других групп (Linville, Fischer, Salovey, 1989) нередко говорят, чтобы объяснить такие наблюдения, то Лоренци-Чолди (Lorenzi-Cioldi, 1998), различая группы-«коллекции» и группы-«агрегаты», выдвигает гипотезу, согласно которой деперсонализация индивидов — при прочих равных условиях — изменяется также в направлении, обратном престижу и статусу группы, к которой они принадлежат. Такое определение, как «группы-коллекции» и «группы-агрегаты», предполагает, что представление о первых характеризуется большой внутренней дифференциацией, а последние представляются более гомогенными. Это заставляет автора рассматриваемой гипотезы сформулировать тезис о наличии ожидания, в соответствии с которым эффект гомогенности аут-группы будет в большей мере зависеть от доминирующих элементов (например, людей), которые оценивают подчиненных, а не наоборот.

Рассмотрим иллюстрацию этой мысли. В эксперименте (Lorenzi-Cioldi, Eagly, Stewart, 1995), использующем схему воспоминания по признакам, участники — студенты университета — читали описания четырех человек. В основном варианте эксперимента объекты идентифицировались по мужским и женским именам. Кроме того, была введена переменная принадлежности в категории более высокого порядка. Объекты были представлены испытуемым либо как такие же студенты, как они сами (принадлежность к одной и той же категории высшего порядка), либо как трудящиеся (категория высшего порядка, внешняя по отношению к группе), либо просто как «люди» (контрольный вариант эксперимента). Рассмотрев эти описания, испытуемые должны были вспомнить описания, связанные с каждым именем (предъявленные им ранее).

Совершенно естественно, что, выполняя задание по памяти, участники эксперимента ошибаются. Количество ошибок не имеет значения, но их структура первостепенно важна для изучения социальной категоризации и, в частности, для исследования гомогенности групп. Участники эксперимента воспринимают принадлежность объектов к разным группам — мужчин и женщин. Обращая внимание на эту принадлежность, испытуемые сделают больше ошибок, приписывая характеристики объектам, входящим в одну группу (ошибки интрасексуальные), чем при атрибуции характеристик объектам, принадлежащим к отличающимся группам (ошибки интерсексуальные). Сравнивая ошибки, касающиеся собстве-

ной группы, и ошибки, касающиеся другой группы, группы другого пола, можно оценить степень различий, которую испытуемые устанавливали внутри каждой категории пола. Действующие в настоящее время теории предсказывают, что гомогенность аут-группы будет больше, чем гомогенность ин-группы. Интересно, что результаты экспериментов Лоренци-Чольди, Игли и Стьюарта (Lorenzi-Cioldi, Eagly, Stewart, 1995), повторявшиеся неоднократно (e. g. Lorenzi-Cioldi, 1993, 1998), показывают, что только мужчины воспринимают другую группу как гомогенную. Члены доминирующих групп (в терминологии Лоренци-Чольди — это группы-«коллекции») склонны рассматривать как однородную аут-группу, имеющую менее престижный статус. Члены подчиненных групп (групп-«агрегатов») рассматривают как однородную и собственную группу, и другую группу.

К этому же направлению относятся эксперименты Конвэя, Пиццамильо и Маунта (Conway, Pizzamiglio, Mount, 1996). Они проецируют различия в статусе между различными группами на этнические миры, неизвестные испытуемым. Несмотря на незнакомый для них контекст, испытуемые без колебаний приписывают членам групп, имеющих более низкий статус, больше качеств, связанных со взаимоотношениями людей и рассматриваемых обычно как женские, тогда как членам групп, имеющих более высокий статус, приписывается больше самостоятельности и независимости — качеств, обычно рассматриваемых как мужские.

3. Категоризация по действиям

Феномены, которые мы рассматривали до сих пор, относились в первую очередь к восприятию и оценкам, которые члены одной группы составляют о собственной и о другой группе. Но процесс категоризации участвует так же сильно в действиях социальных групп. Он объясняет, как усиливается или ослабляется социальное сближение или расхождение, — короче, как структурируется социальная действительность. В течение долгого времени существенность процесса социальной категоризации для объяснения действительности индивидов, объединенных в группы, недооценивалась, возможно потому, что исследования категоризации начинались с изучения восприятия. С другой стороны, это факт, что при экспериментальном исследовании взаимодействия групп пользовались другими понятиями. В своей работе 1979 г. М. Шериф и К. Шериф (M. Sherif, C. Sherif, 1979) подчеркивают необходимость изучать планы групп, чтобы понять социально-психологические условия их взаимодействия. Расскажем о двух проведенных ими экспериментах. В первом эксперименте группа двенадцатилетних детей, хорошо адаптировавшихся к обстановке, занималась приятными делами, требовавшими участия всех членов группы. Внутригрупповая сплоченность (измеренная социометрическим выбором) развивалась спонтанно до тех пор, пока экспериментаторы не сформировали две группы так, что самых лучших друзей разлучили. Составленные таким образом группы теперь должны были взаимодействовать в играх, приятных, но связанных с соревнованием, когда победа одной группы доставалась ценой поражения другой группы. Этого оказалось достаточно, чтобы изменить структуру сетки межличностного выбора. Дружба, зародившаяся на первом этапе, постепенно исчезала, если она выходила за пределы новых групп. Социометрический выбор оставался внутри каждой группы, но между обеими группами появилась сильная вражда, проявлявшаяся в оскорблениях и драках.

Увеличение числа встреч двух групп, организуемых экспериментаторами вне связи с соревнованием, не могло внести разрядку в их отношения.

В другом эксперименте Шериф с сотрудниками сразу начинали с формирования двух отдельных групп. Как только каждая группа хорошо структурировалась, они узнавали о существовании второй группы. В этот момент руководство лагеря, снова составленное из экспериментаторов, организовало межгрупповой турнир. Как и ожидалось, соревнование между группами вызвало откровенно враждебное поведение. Снова руководство лагеря организовало неоднократные встречи и контакты, не связанные с соревнованием, такие как общая еда или совместное посещение киносеанса. Все это не приводило к уменьшению напряженности во взаимоотношениях. Умиротворение наступало только тогда, когда обе группы оказывались в ситуации, требовавшей совместных усилий для решения задачи, важной для всех. На этом этапе эксперимента организаторы неоднократно сталкивали обе группы с трудностями, справиться с которыми по отдельности они не могли. Так, например, надо было выяснить причину нехватки воды, или дорого заплатить за прокат фильма, или же починить грузовик, который должен был ехать за продуктами. Этот ряд целей, в достижении которых была очень большая общая заинтересованность (по-английски *superordinate goals* — суперординатные цели) и которые требовали совместных усилий обеих групп, постепенно снижал враждебность между группами.

Главный интерес этих экспериментов Шерифа заключается в том, что они ясно показывают, что отношения между группами определяются планами групп по взаимодействию. Если осуществление планов групп несовместимо, напряженность возрастает. Для возникновения напряженности совсем не обязательно, чтобы эти планы имели жизненно важное значение. Достаточно того, чтобы в данной ситуации они занимали все психологическое поле, как это бывает во время игр в лагере отдыха, например. С другой стороны, введение плана высшей степени важности, требующего сотрудничества обеих групп, приведет к исчезновению враждебности, которая была вызвана менее важным конфликтом. В другом месте (Doise, 1976) мы показываем, как другие исследователи получили в совершенно других контекстах результаты, в основном сходные с результатами описанных выше экспериментов.

Другое важное понятие — это понятие общей судьбы. Его проиллюстрировали в своем эксперименте Рэбби и Хорвиц (Rabbie, Horwitz, 1979). В этом эксперименте каждый раз восемь человек, которые не были знакомы друг с другом, приходили в лабораторию, и их разделяли, по-видимому по каким-то техническим основаниям, на две группы — «синих» и «зеленых». Им представляли эксперимент как изучение формирования первого впечатления о других людях. Разделеные на две группы, испытуемые отвечают сначала индивидуально на тест и на вопросник, а затем им предлагают описать две фотографии. После этого экспериментатор объявляет, что для вознаграждения за участие в эксперименте имеются только четыре транзистора, которые будут отданы членам только одной группы либо в зависимости от условий, либо случайно, либо по решению экспериментаторов, либо голосованием всех восьми участников эксперимента. Затем одна из двух групп действительно получает транзисторы. В контрольной группе экспериментатор не упоминает о вознаграждении. Лишь затем испытуемые кратко представляются друг другу и высказывают свои первые впечатления об

участниках с помощью шкал, которыми они пользовались для описания ографий на первом этапе эксперимента. Их просят также написать общие характеристики обеих групп. Если в контрольном варианте эксперимента описания собственной группы и другой группы не отличаются (вознаграждения не о), то в экспериментальных группах наблюдаются значительные различия. ди, получившие вознаграждение, и люди, которые его не получили, обычно сывают членов своей группы и характеристики этой группы более благожетельно, чем членов другой группы и психологический климат в ней. Только факт, что члены каждой из групп разделили общую судьбу независимо от токак эта судьба осуществилась, оказался, следовательно, достаточным для того, бы вызвать оценочную дискриминацию в пользу своей группы.

Но почему общая судьба, отличающаяся от судьбы другой группы, вызывает ещение в пользу той группы, к которой индивид принадлежит? Авторы экспемента (Robbie, Horwitz, 1979) объясняют это в терминах антиципации (предвиния) взаимодействия: было бы приятнее предвидеть взаимодействие с индивими, пережившими ту же ситуацию, чем с теми, кто пережил что-то другое.

Нет никакого сомнения в том, что понятие планов или общей судьбы имеют льшое значение для понимания отношений между группами. Это свидетельст наличия особой динамики представлений (Doise, 1976) и социальных атрибуй (Howstone, Jaspars, 1982), которые обосновывают и антиципируют поведение ленов одной группы по отношению к членам другой группы, нередко вовлекая всех в спираль взаимного недоверия и враждебности друг к другу. Мы тем не енее думаем, что такие понятия должны связываться с моделью категоризации: бщая цель или общая судьба устанавливают принадлежность к одной социальой категории, точно так же как такая принадлежность может облегчить участие общем проекте или в переживании специфической общей судьбы. Именно потоу, что они вызывают эффект категоризации как на уровне действий, так и на ровне оценки и восприятия, общие цели и общая судьба усиливают или ослабляют расхождение или сближение групп.

И. Социальная идентичность и социальная несравнимость

Категориальная принадлежность в значительной мере участвует в самоопределении, которое вырабатывает каждый индивид. Индивиды сравнивают преимущества и недостатки категории, к которой они принадлежат, с преимуществами и недостатками других категорий. Они стараются улучшить соответствующий статус своей категории. Эта мысль лежит в основе целого ряда экспериментов, которые провел Тэджфел с сотрудниками (Tajfel, 1981). В этих экспериментах чаще всего используется процедура, позволяющая испытуемым сравнивать и оценивать себя только через категории, к которым они принадлежат по условиям эксперимента. Обычно испытуемые — это учащиеся одного класса средней школы, но каждому из них индивидуально сообщается его принадлежность к категории, созданной в условиях эксперимента. При этом они не знают, к какой из двух групп принадлежит каждый из одноклассников. Эксперимент продолжается изучением принятия решений. С помощью нескольких матриц испытуемые решают, какое вознаграждение получат их одноклассники за участие в эксперименте. Каждая матрица

касается вознаграждений, которые следует дать двум ученикам. Эти ученики могут принадлежать к одной и той же категории или к двум разным категориям. Испытуемые никогда не знают, кому из одноклассников достанутся вознаграждения. Они знают только категориальную принадлежность и номера кода тех, кого они вознаграждают. Они никогда не вознаграждают самих себя. Приведем пример одной из матриц (табл. 9.1).

Таблица 9.1

Пример матрицы вознаграждений, использованной Тэджфелом (Tajfel, 1981)

7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19
1	3	5	7	9	11	13	15	17	19	21	23	25

С большой регулярностью в экспериментах, проведенных во многих странах обнаруживается один и тот же результат: если у индивидов есть выбор между двумя стратегиями — либо много дать члену своей группы, но еще больше дать члену другой группы, либо дать меньше по абсолютной величине члену своей группы, но все же больше, чем члену другой группы, очень часто предпочтение отдается второму типу стратегии. Иначе говоря, испытуемых привлекает не столько выигрыш в абсолютной величине, сколько относительное преимущество. Главное чтобы своя группа выиграла больше, чем другая, даже если это предполагает уменьшение выигрыша своей группы в абсолютной величине вознаграждения. Прибегая к этой стратегии, испытуемые создают себе положительную идентичность, так как их группа превосходит другую группу.

В отношении каждой матрицы испытуемых информируют о групповой принадлежности индивида, который получит величину, указанную в верхней клеточке и о групповой принадлежности того, кто получит величину, указанную в нижней клеточке. Испытуемые выбирают один столбик в каждой матрице для вознаграждения этих индивидов. Если верхние величины предназначаются для члена той же группы, к которой принадлежат испытуемые, а нижние цифры указывают на вознаграждение члена другой группы, то выбор столбика слева указывает на стратегию уменьшения абсолютной величины вознаграждения, присуждаемого своей группе за счет положительной разности между своей группой и другой группой.

Другая стратегия, используемая группами, вдохновляется стремлением к оригинальности и даже социальной несравнимости. Лемэн (Lemaine, 1979) изучает таким образом изобретение альтернативных стратегий в группах индивидов по отношению к другим группам. Именно придумывая новые критерии для сравнения и навязывая их затем в социальной ситуации, группа, страдавшая сначала от неблагоприятного сравнения с другой группой, может повернуть эти отношения в обратном направлении. Так, во время летнего отдыха в лагере было организовано соревнование между двумя группами в постройке шалашей. Но случайно одной группе достаются веревочки, тогда как другая группа их не имеет. Группе детей, оказавшихся в неблагоприятном положении, конечно, труднее справиться с задачей, чем другой группе. Вначале эта группа детей отвергает сравнение, не позволяет другим проверять свою работу, оспаривает, что шалаш, построенный другими, можно признать шалашом, поскольку в нем несколько «комнат» и он больше похож на дом. Затем дети из группы с неблагоприятным положением решают устроить

круг своего шалаша садик и требуют, чтобы в своей оценке арбитры учитывали этот аспект работы. Лемэн также проводил свои исследования несравнимости и оригинальности в менее соревновательных ситуациях. Например, двум студенткам предлагается раскрасить листы бумаги для подготовки к анкетированию по опросу о важности цвета в окружающей среде. В такой ситуации достаточно одной студентке сказать, что она хорошо разбирается в цвете и красках, чтобы другая студентка уделила больше внимания рисунку и композиции, чем работе по раскрашиванию. Эта стратегия несравнимости и выдумывания новых критериев, по-видимому, часто порождает динамику инновации и творчества в сфере искусства и научных исследований.

Исследователи неоднократно пытались противопоставить гипотезы, производные от модели категоризации и от теории идентичности или социального сравнения. По нашему мнению, эти различные подходы взаимодополняющие: теории идентичности или сравнения уточняют условия, в которых принадлежность к каким-либо группам становится особенно очевидной и тем самым активирует динамику процесса категоризации.

К. Конфликты и переговоры между группами

На первый взгляд диалектика индивидуальных и межгрупповых отношений может показаться абстрактной теоретической проблемой, поскольку в конкретной действительности социальных отношений всегда сочетаются индивидуальная и коллективная динамики. Однако, по мнению специалиста по переговорам между группами (Stephenson, 1981), необходимо заняться именно объяснением этих двух видов динамики, если мы хотим добиться понимания очень сложных феноменов, которые происходят, когда представители одной группы встречаются — обычно в конфликтной ситуации — с представителями другой группы, чтобы определить будущие условия отношений между этими группами. Когда вступают в конфликт посредники, то, хотя речь идет об отношениях между группами, происходит также взаимодействие одних индивидов с другими индивидами. Впрочем, именно этот последний аспект изучался главным образом в экспериментальных исследованиях переговоров. Но, несмотря на то что динамика, характеризующая интериндивидуальные переговоры, известна хорошо, остается еще многое исследовать в вопросе характеристик, присущих переговорам коллективным.

Чаще всего переговоры происходят между несколькими представителями с каждой стороны. Уже эта характеристика межгрупповых переговоров почти неизбежно влечет за собой поляризацию точек зрения. Когда несколько индивидов должны вместе определить позицию по отношению к другой группе, эта позиция становится более четкой и более крайней, чем в случае, когда индивид сам должен высказываться в подобных ситуациях (Louche, 1974–1975; Rabbie, 1979; Stephenson, Brotherton, 1975). Луш (Louche) сравнивает переговоры, которые проходят в индивидуальной ситуации и в групповой ситуации. Испытуемым предлагается представлять поодиночке или группами по два-три человека дирекцию или персонал предприятия. С самого начала переговоров позиции участников с каждой стороны гораздо дальше от позиций оппонентов, если переговоры ведутся группами, чем в случае, когда переговоры ведут индивиды. Представления, которые создаются о второй стороне, также более рельефны при коллективных перегово-

рах, чем при индивидуальных. Стефенсон и Бразертон (Stephenson, Brotherton наблюдали во время аналогичного эксперимента, что посредники-индивиды чаще приходят к компромиссному решению; при коллективных переговорах гораздо труднее прийти к компромиссу и часто дискуссия продолжается до тех пор, пока не возьмет верх та или другая сторона. По мнению тех же авторов, поэтому дискуссия коллективная может иметь более жесткий характер и в этом случае меньше риск личных обид против другой стороны.

Мы также неоднократно убеждались в различиях между индивидуальными и коллективными встречами (Doise, 1976) и объясняем это тем, что процесс категоризации при коллективной встрече актуализируется легче: сближение позиций с одним или несколькими членами своей группы и расхождения с менее индивидуализированными членами другой группы взаимно усиливают друг друга. Отметим также, что индивидуальные переговоры представителей, имеющих статус подчиненных в своей собственной группе, нередко с трудом приходят к компромиссу, так как эти представители располагают очень малой свободой маневрирования по отношению к позициям, сформулированным их группой (Lamm, 1973) С другой стороны, начальники групп могут ужесточить свои требования к другой группе, чтобы усилить свой статус и увеличить сплоченность собственной группы (Rabbie, 1979).

Сближение позиций двух групп может также быть затруднено техническими условиями переговоров. Эксперименты Морли и Стефенсона (Morley, Stephenson, 1977) проливают свет на этот вопрос. Они сравнивают ситуации переговоров лицом к лицу с ситуациями, в которых они буквально увеличивают расстояние между переговаривающимися сторонами, размещая их так, чтобы они друг друга не видели, а могли общаться только по телефону. В этих ситуациях с ограниченными возможностями общения компромиссы вырабатываются с бо́льшим трудом, чем в случае, когда участники переговоров общаются лично. Обычно после таких переговоров укрепляется то соотношение сил, которое существовало ранее. Стефенсон (Stephenson, 1981) подчеркивает, что для успеха переговоров необходимо соответствующим образом сочетать межличностный и коллективный аспекты. Важно, чтобы групповые позиции были выражены очень четко, а также чтобы в ходе переговоров могли осуществляться более индивидуальные попытки интерпретации и интеграции противоположных точек зрения. Тот же автор говорит о результатах наблюдений над настоящими переговорами, которые, похоже, подтверждают чередование более коллективной и более индивидуальной динамики.

Участие третьей стороны также может иметь очень большое значение для облегчения или затруднения переговоров. Важное исследование статуса посредников в разрешении межгрупповых конфликтов провел Тузар (Touzard, 1977). В ситуации конфликта посредник должен некоторым образом представлять ценности общества, указывающие направление, в котором должны были бы идти переговоры. Следовательно, очень важно, чтобы посредник имел такое понятие о своей роли и такой способ действий, которые согласовывались бы с характером конфликта. Слишком техничное посредничество может оставить без внимания идеологические и символические аспекты конфликта, и наоборот, неподходящий стиль посредничества может усилить конфликт и еще больше затруднить его разрешение

Возможность применения санкций, которой располагает третья сторона, участвующая в посредничестве, может стать определяющим фактором. Трудности

взаимоотношений групп, и особенно спираль недоверия, которая может развиться, известны самим участникам этих отношений. Но какие гарантии могут они иметь, что эта спираль будет сломана? Нг (Ng, 1981), создав ситуацию, в которой члены двух групп должны были распределить вознаграждения между группами, заметил дискриминацию, обычную для таких ситуаций. Напротив, в другой ситуации экспериментатор убеждает испытуемых, что они одни будут решать вопрос о пособиях (выплатах) для членов своей группы, а также для членов другой группы. Дискриминация в пользу своей группы практически не встречалась в этой ситуации, так как испытуемые не могли ожидать дискриминационного поведения со стороны другой группы. Следовательно, именно мысль о защите от возможной дискриминации со стороны другой группы побуждает данную группу быть несправедливой по отношению к другой группе. По нашему мнению, здесь речь идет о представлениях, направленных на утверждение справедливости. Впрочем, Дуаз и Нг доказали в эксперименте, проведенном сравнительно недавно (Doise, 1976; Ng, 1982), что не всегда достаточно дать одностороннюю власть одной группе, чтобы сделать ее справедливой. Этого, по-видимому, можно было ожидать. Отсюда роль, часто предоставляемая арбитражной власти.

Спортивные соревнования показывают, как такая власть арбитров, признаваемая противниками, может установить границы динамики категоризации. Но в спортивных соревнованиях в принципе ясно определены правила игры и ставки, принятые с общего согласия. Далеко не так обстоит дело в других условиях отношений между группами, которые часто занимают позиции, не допускающие взаимозамены и ведущие к совершенно разнородным определениям одной и той же ситуации. Хотя это трудно продумать и провести в жизнь, тем не менее вмешательство посреднической власти дает возможность антагонистическим группам разорвать порочный круг. Но только в той мере, в какой посредничеству удается интегрировать отношения между отдельными группами в более крупную совокупность общественных отношений, его успех может быть прочным.

Л. Перспектива

Категориальная принадлежность, которая проявилась в описанных выше экспериментах, была самой разнообразной: категория пола, национальности, профессии; категории, существовавшие до экспериментальной ситуации и такие, существование которых прекращается с прекращением экспериментального взаимодействия. Совершенно очевидно, что мы не придаем одинаковый статус всем этим категориям, но мы думаем, что один и тот же процесс, который усиливает различия между разными категориями и сходство внутри одной и той же категории, может проявиться, когда характеристики ситуации делают категорию принадлежности рельефной на более или менее длительное время. Эти ситуации могут быть созданы в условиях эксперимента, но они также постоянно встречаются и в повседневной жизни и, более того, именно через такие ситуации, активирующие процесс категоризации, создаются и воспроизводятся характеристики общества. Следовательно, неудивительно, что при анализе фактов жизни общества, замеченных вне экспериментальных ситуаций или описанных специалистами других наук, не принадлежащих к социальной психологии, также используются понятия, которые можно связать с нашим определением процесса социальной категориза-

ции. В конце главы мы хотели бы привести несколько примеров такого анализа который согласуется с описанием основных типов динамики, намеченных выше. Мы ни в коем случае не стремимся дать исчерпывающее описание всех примеров и ограничимся одной или двумя иллюстрациями к каждому разделу этой главы. Мы их не привели в самих разделах не потому, что хотели подчеркнуть особенно выдающуюся роль экспериментального анализа социальной динамики, а потому что мы хотели с уважением отнестись к оригинальности различных теоретических подходов и не вводить анализ в рамки модели категоризации в тех случаях когда он был разработан на основе других взглядов.

Что касается формального описания процесса категоризации с его двумя пропозициями — одной, касающейся усиления различий, и другой, относящейся к усилению сходства, — оно практически используется как таковое лингвистами. Так, Либерман с сотрудниками (Либерман, 1957) доказывают, что узнавание фонемы предполагает некоторую прерывность в восприятии акустических феноменов, при которой очень маленькие различия между двумя категориями звука воспринимаются, тогда как такие же различия внутри одной и той же категории звука смешиваются. Этот принцип в настоящее время лежит в основе многих исследований развития узнавания фонем у маленьких детей. Но известно, как совсем в другой области Леви-Стросс (Levi-Strauss, 1967, p. 88), вдохновленный структурной лингвистикой, пришел к постулату общего существования процесса «дуалистической организации», которая, по его мнению, входит в состав «фундаментальных структур человеческого ума». Мифы и маски циркулируют между группами, изменяя свое значение после пересечения границы. Дифференциация становится инверсией символов, а однородность — идеализированной унификацией на уровне представлений о поведении. Они отличаются логической несвязностью, как, например, в случае, когда члены одной группы утверждают, что у них браки экзогамны, тогда как на самом деле многие из них заключили эндогамные браки (Levi-Strauss, 1958).

Социолог Виндиш (Windisch, 1982), изучая ксенофобию в Швейцарии, встречается с феноменами гомогенизации и генерализации, исследованными экспериментаторами. Более того, он показывает, что пользующиеся этими методами для отграничения своей группы, объединенной гражданством, от иностранцев — это те же люди, которые наиболее яростно защищают унифицирующее и нормативное представление о своей собственной группе, относя к девиантности — впрочем, вызванной, по их мнению, влиянием иностранцев — поведение, противоречащее этому унитаристскому взгляду. Другой социолог уже давно описал, как пересечение принадлежностей может ослабить динамику категоризации: «Общество, в котором свирепствует дюжина оппозиций, линии раздела между которыми идут во многих направлениях, может подвергнуться меньшему насилию и взрваться не так быстро, как другое общество, разделенное одной линией противопоставления. Каждое новое расхождение способствует уменьшению общего раскола, так что можно сказать, что общество скрепляется в одно целое своими внутренними конфликтами» (Ross, 1920, p. 165). В Бельгии Лорвин (Lorwin, 197_) изучает языковое и политико-идеологическое пересечение принадлежностей, подтверждающее этот тезис Росса. Этнологи также описывают пересечения принадлежности. Класс, который в терминологии Жолена (Jaulin) называется «свои люди», «люди, как я» и который образует совокупность людей, подобных данном

индивиду, среди которых он не находит себе жены, может пересечься с классом «людей другого», на представительнице которого индивид женится. Такое пересечение двух групп может произойти, например, когда люди живут в одном доме с другими людьми, и это, по мнению того же автора, является фактором равновесия и гармонии: «Если фундаментальной единицей общества является группа или если "свои люди" и "люди другого" связаны, "перекрещены", то этот другой не будет определяться отрицательно как "не я", но в первую очередь позитивно, как мы комплементарно. Конечно, в строгом понимании слова "бракосочетание" этот другой будет осознаваться как "не я", но с точки зрения общественного порядка и функционального единства людей, будь то единство места жительства или ядро ..., природа которых будет изменяться вместе с цивилизациями, — этот "другой" будет "подаваться" положительно вместе с "я"» (Jaulin, 1973, p. 306).

Эволюция стереотипов, которые американцы формулируют в отношении немцев, русских и японцев, описана Эрлихом (Ehrlich, 1973), и она совместима с эффектами, описанными в разделах категоризации по действиям: в 1942 г. русские — союзники, и их имидж гораздо более положителен, чем позднее, когда союзниками американцев в «холодной войне» стали немцы и японцы, которые в свою очередь получили более положительную репутацию. Подобные союзы образуют в некотором смысле проекты высшего интереса, как их понимал Шериф, и они связывают между собой динамику поведения, представлений и оценок.

Работы Бурдье (Bourdieux), в частности его книга «Различение» (*La distinction*, 1979), — это подлинное исследование социальной дифференциации на основании действий. Здесь описывается, как складывается социальная идентичность (*identité sociale*) через процессы дифференциации в самых различных областях жизни общества — от питания до выражения эстетических предпочтений. Как многие другие исследователи, Рансимэн (Runciman, 1972) подчеркивает необходимость изучения сравнений, которые социальные категории и группы осуществляют по отношению друг к другу, чтобы понять их поведение в политической и профсоюзной деятельности. Браун (Brown, 1978) показывает, насколько такие сравнения важны для оценки политики в сфере зарплаты. Он расширяет границы применения исследований Тэджфела, который изучал именно матрицы вознаграждения.

Асимметрия в динамике индивидуальной и коллективной идентичности встречается даже в статьях французских газет. Так, Гийомэн (Guillaumin, 1972) обнаружил, что рассказы в прессе, касающиеся взрослого белого, мужчины, христианина по вероисповеданию, находящегося в здравом уме, французского гражданина, не упоминают об этих категориях принадлежности. Напротив, когда, например, речь идет о женщинах, детях, стариках, чернокожих, евреях, гомосексуалистах или иностранцах, эти категории принадлежности отмечаются эксплицитно. Дело происходит так, как если бы через газеты группа, называемая категоризирующей, взяла на себя функцию нормы и маркировала бы эксплицитно по их категориальной принадлежности тех, кто относится к другим группам — категоризуемым. Атлет может побить рекорд. Атлетка поставит женский рекорд. Журналисты идентифицируют также гораздо чаще с помощью имени, точного указания возраста или других особенностей индивидов, принадлежащих к категоризирующей группе, в то время как члены категоризируемых групп чаще всего в первую очередь определяются по категориальной принадлежности: «Дети, подростки (или моло-

дежь) и старики называются как таковые, тогда как взрослые характеризуются определенным возрастом с указанием числа лет, но их при этом не называют взрослыми» (Guillaumin, 1972, p. 163). Банальная фраза «Господина Артура Анна и его жену, а также старика господина Бурбона пришлось отправить в центральную больницу» (там же) тем не менее включает три различные степени индивидуации и категоризации.

В работе Болтанского (Boltanski, 1982) о служащих инженерно-административного состава показано, что вариации в выработке прототипов, как их изучали Сальмазо и Помбени (Salmaso, Pombeni, 1986), могут играть важную роль в ходе социальной динамики. Если существует социальная группа, гетерогенная по нескольким параметрам (социальное происхождение, доходы, типы профессиональной деятельности, образ жизни), то это, несомненно, административно-инженерные кадры. Болтанский (Boltanski, 1982) описывает коллективную работу, выполненную для того, чтобы сделать эту группу социальной реальностью, — как бы третьей стороной между рабочими и хозяином. Но группа остается гетерогенной, что отражается в социальном представлении о ней членов самой этой группы: «Действительно, все происходит так, как если бы структура ментальных категорий, которые служат для того, чтобы представить себе эту группу, была подобна структуре группы, — гипотеза, которая сама основывается на концепции, согласно которой мыслительные категории имеют структуру. Это гипотеза, которая операциям научной логики, эксплицитно или имплицитно рассматривающей категории как гомогенные дискретные совокупности, противопоставляет операции практической логики, предполагающей, что категории организованы вокруг центрального ядра, но лишены четких границ, которые позволяли бы дать абсолютное определение принадлежности или непринадлежности» (Boltanski, 1982, p. 484). Автор делает обильные ссылки на исследования Элеоноры Рош (Eleanor Rosh), когда описывает эти представления. Его анализ выходит за пределы описательного уровня, когда он указывает функции, которые могут выполнять эти расплывчатые категории: облегчать дикую конкуренцию без точной оценки различий показателей-признаков статуса; скрывать важные расхождения за множеством сложных переплетений или пересечений принадлежности; в зависимости от обстоятельств и стратегий заниматься различными включениями и исключениями. Как это ни парадоксально, приходится говорить о «сплоченности расплывчатой совокупности» или о «силе слабых агрегатов».

Асимметрия в представлениях различных групп друг о друге имеет, конечно, практические приложения за пределами деятельности по охвату и пониманию сложного социального феномена. Доказательством этого может служить один из приговоров Верховного суда США, когда пришлось прибегнуть к экспертизам, выполненным специалистами по экспериментальному изучению стереотипных представлений мужчин и женщин друг о друге (Fiske, Besoff, Borgida, Deaux, Heilman, 1991). Это действительно хорошая иллюстрация важности для общества социально-психологических исследований.

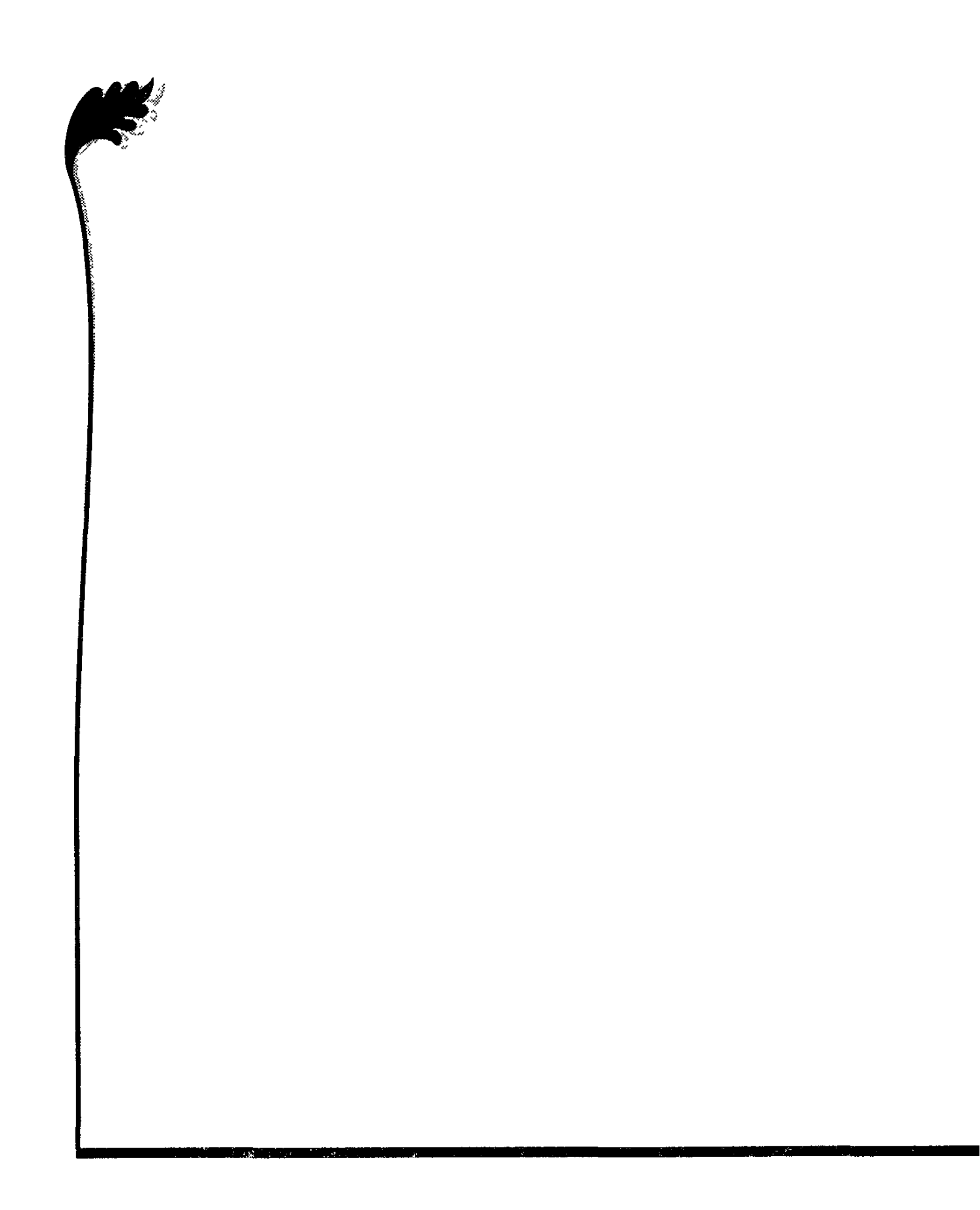
В увлекательной книге Турэн с сотрудниками (Touraine, 1982) описывают свою работу с активистами «Солидарности» в шести городах Польши на важных этапах периода переговоров с властями того времени. Это свидетельство ценно не только по очевидным историческим причинам. Оно ценно также и для гораздо более ограниченных задач данной главы учебника.

В самом деле, это еще одна иллюстация метода социологического вмешательства, разработанного Турэном (Touraine, 1978), который можно рассматривать как подлинный метод переговоров. Он стремится привести к лучшему пониманию исторических задач социального конфликта. Чтобы этого достигнуть, защитники какого-либо дела (например, студенческого движения, борьбы против ядерного вооружения, движения за сохранение провансальского языка, профсоюзной борьбы) вступают в переговоры с представителями противной стороны. Они стремятся определить свою идентичность через неизбежную динамику противостояния. Затем эти активисты более непосредственно работают с социологами, чтобы поставить принципы идентичности и оппозиции в более широкие рамки определения целей борьбы за все общество в целом. На первый взгляд такое участие социологов представляется весьма далеким от тех ситуаций, которые изучаются социальными психологами-экспериментаторами, специалистами по переговорам. Тем не менее оно требует постоянного владения социально-психологической динамикой внутригрупповых и межгрупповых взаимоотношений, которую это участие вызывает и которая необходима для порождения новой социальной действительности.

Можно было бы еще больше расширить описание перспектив экспериментальных исследований социальной категоризации. Мы, однако, думаем, что уже достигли своей цели — убедить читателя в том, что изучение этого процесса проливает свет на динамику, находящуюся в центре многообразной проблематики, представляющей главный предмет анализа во многих областях гуманитарных наук.

Часть III

Мышление и жизнь общества



ГЛАВА 10. Эпистемология здравого смысла. От восприятия к знанию Другого
А. Введение
Б. От эффекта ореола (галоэффекта) – к понятию имплицитной теории личности
В. От описания процессов – к их объяснению
Г. От социального понятия «личность» к его представлению
Д. Модели социального представления о личности в действии
Ж. Заключение

ГЛАВА 11. Теория атрибуции
Введение
А. Ковариация и конфигурация
Б. Фундаментальные вопросы, которые встают при исследовании атрибуции

ГЛАВА 12. Верования, убеждения и идеологии. Системы представлений, обработка социальной информации, когнитивные механизмы
А. Верования, убеждения и идеология
Б. Верования, убеждения и идеология
В. Верования, убеждения и идеология

ГЛАВА 13. Социальное представление: феномены, концепт и теория
Введение
А. От репрезентативных феноменов – к понятию социального представления
Б. Элементы, необходимые для охвата понятия «социальное представление»
В. Конструировать реальность, воплощать мысль
Заключение

ГЛАВА 14. Социальные представления
А. Социальные представления: введение
Б. Природа и разновидности социальных представлений
В. Социальные представления: мысли и действия
Г. Здравый смысл, объяснения и представления

ГЛАВА 15. Стили поведения и социальные представления о них
Введение
Стили поведения: стойкость
Интенсивность конфликта
Восприятие сквозь призму общепринятых условностей: психологизация
Прозелитизм: конфликт как стратегия влияния
Заключение

ГЛАВА 16. Язык и коммуникация
Введение
А. Язык и социальная ситуация
Б. Речь и жест
В. Жесты, представление и коммуникация

ГЛАВА 10

Эпистемология здравого смысла. От восприятия — к знанию Другого

Анри Пэшле
(Henri Paicheler)



Вряд ли найдется кто-нибудь, кто с первого взгляда на оригинал этого портрета и прежде, чем скажет хоть слово, не почувствовал бы некоторую неловкость и досаду только от его присутствия. Это лицо не может нам понравиться с первого взгляда. Оно не понравится нам даже тогда, когда после неоднократных наблюдений мы заметим, что, несмотря на суровость всего облика, глаза и лоб могли бы свидетельствовать об уме и жизненном опыте (Лаватер[1]).

А. Введение

а. Инсценировка проблемы

Акт 1. Четверг, 20 часов, вся компания в сборе, и, чтобы сесть за стол, не хватает только Мариетты. Все знакомы еще со школьных лет и очень рады встречам, которые удается организовать время от времени. Звонок в дверь. Это Мариетта. Она опоздала. К счастью, ее друг согласился привезти ее на своей машине. Мариетта представляет его собравшимся: «Люсьен». Молодой человек чувствует себя неловко перед лицом такой дружной компании. Все занимаются своими делами. Мариетта исчезла в дверях кухни, оставив его одного. Он переминается с ноги на ногу. Делает вид, что интересуется пластинкой. Люсьен всегда стесняется в подобных ситуациях, краснеет и т. д.

«Оставайся, поужинаешь с нами!» — Люсьен: «Нет-нет, я уже кое-что запланировал, меня ждут... Ну ладно, рюмочку я выпью. Пять минут еще побуду с вами, но не больше». Лед сломан, завязывается оживленная беседа о предстоящих выборах. Люс...

[1] Лаватер (Lavater, Johann Caspar) — швейцарский философ, богослов-протестант 2-й половины XVIII в. (1741–1801), автор теории физиогномики (истолкование черт лица человека с целью выявить его личностные характеристики).

ен в курсе и высказывается очень толково Он очень язвительно критикует одного из кандидатов

«Ну ладно, теперь я пошел» Пожав руку нескольким гостям и перевернув тарелку с печеньем, он уходит После его ухода разговор оживленно продолжается «Занятный парень, этот новый приятель Мариетты» Все единодушно находят его робким, стеснительным, немного не в себе, но умным, язвительным и не без чувства юмора

Поль, студент-психолог, никогда не расстается с книгами Фрейда или Лакана Он выносит приговор «Совершенно закомплексованный парень У него, видимо, огромное Сверх-Я — с целую гору»

Акт 2. Там временем Люсьен гуляет по бульвару, не зная, что ему делать вечером Он уже жалеет, что отказался от приглашения

«Ну ладно, пойду в кино» Смущенный, извиняясь за беспокойство, он садится на свое место На экране мультфильм Розовая пантера подходит к палисаднику Несколько штрихов художника, несколько движений — и все смеются, понимая, что будет дальше Розовая пантера Пинки всем хорошо знакома С отсутствующим и растерянным видом, разочарованная, но хитрая, она быстро находит выход из трудностей, которые ее донимают При этом она скрывает свою испорченность, притворяясь недотрогой

Акт 3. В пятницу утром Мариетта, усталая после вечеринки, на которой она была в четверг, ведет своих учеников в Лувр на экскурсию В программе выставка рисунков Лебрена, знаменитого художника Людовика XIV

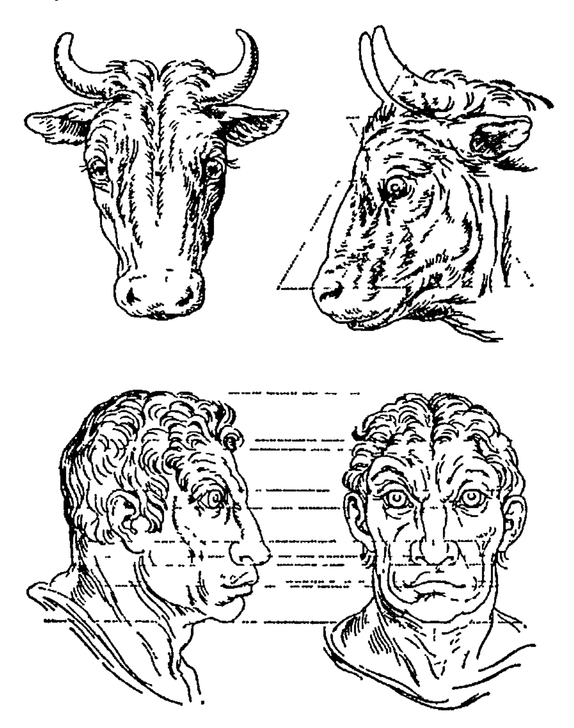


Рис. 10.1

Мариетта объясняет «Лебрен был одним из первых физиономистов Он пытался создать типологическую систему с целью вычисления соотношения между качествами личности и ее внешним видом Он показал, что существуют типы людей, в основе которых лежит сходство между геометрической структурой человеческого лица и морфоло-

гией некоторых видов животных. Он оказал большое влияние на Лафонтена». Дети смеются. Они знают басни Лафонтена. Они находят, что вот это лицо имеет львиные черты, свидетельствующие, конечно, о сильной воле и жажде власти. А вот это лицо, имеющее бычьи черты, говорит о том, что от этого человека нельзя ожидать способности быстро принимать решения и живости ума. Не очень-то опасен такой невозмутимый человек.

Акт 4. Пятница, 14 часов. Люсьен приходит на собеседование в кабинет по подбору кадров. Он ищет подработку на половину рабочего дня, чтобы иметь возможность оплачивать учебу. Он откликнулся на предложение работы продавца. Выполнив несколько тестов, он ждет, когда его примет господин Шасстет. Тот знакомится с результатами теста *16 PF*. «Хм, хм, — говорит он, поправляя галстук. — Вы продемонстрировали: значительную *шизотимию*, недостаточную *аффектотимию*, большую степень интровертности... некоторое энергетическое напряжение, эмоциональную возбудимость, но зато у вас хорошие оценки по факторам *harria, alaxia, praxemia*... Послушайте, молодой человек, ваша личность совершенно не отвечает профилю продавца, но мы ищем помощника бухгалтера, и вы очень подойдете для этой работы».

Люсьен очень рад, что нашел работу. Он спешит, чтобы не опоздать на прием в Университетском бюро психологической помощи.

Акт 5. Пятница, 17 часов. Люсьен уже некоторое время консультируется у психотерапевта Внимательной.

— Я всегда чувствую смущение, когда передо мной незнакомая аудитория. Я чувствую себя неловким и нелепым.

— Да...

— Меня парализует робость. Я все еще не могу решиться объясниться с Мариеттой: боюсь неудачи, делаю вид, что я всего лишь хороший приятель.

— Да, вы не уверены в себе.

— Вчера вечерам, например, я бы очень хотел остаться с ними... Но нет, панический страх заставил меня уйти.

Психотерапевт Внимательная очень хорошо знакома со случаем Люсьена благодаря тестам Роршаха и ТАТ: тип интроверта, с глубоким личностным реагированием. Ответы «К» гораздо лучше, чем ответы «С». Завтра на итоговом собрании своей группы она предложит, чтобы Люсьен прошел курс ассертивной терапии.

Мы познакомились с несколькими социальными действующими лицами, которые в своей повседневной или профессиональной деятельности после определенного, иногда весьма ограниченного, взаимодействия получили впечатление познакомились с другими людьми. Изучение феноменов такого типа в настоящее время очень развито в социальной психологии. Вопросы, которые они позволяют поставить, во многих отношениях имеют решающее значение.

- Поскольку они относятся к сфере восприятия «другого», эти исследования могли бы ограничиться изучением процессов такого типа как таковых. Н очень скоро стало ясно, что если не считать, что человек всего лишь объект восприятия, такой же как мебель или перспектива, то сама природа объекта (индивиды или люди в определенной социальной ситуации) может стать торной дорогой, ведущей к лучшему пониманию установления и функционирования межличностных отношений, а также взаимосвязи социальной структуры, поведения и переживаний индивидов.
- После того как основное внимание исследователей было сосредоточено на эмоциональном, аффективном характере наших отношений, в результат чего этому типу переменных придавалось слишком большое значение пр

объяснении наших суждений, теперь авторы исследований в первую очередь рассматривают условия когнитивного функционирования, которое управляет нашим восприятием. Что касается соотношения индивидуального и социального аспектов, мы увидим, что различные теоретические решения процесса восприятия «другого» могут привести к концепциям фундаментально различным.

б. Анализ проблемы

...рнемся к социальным ситуациям нашего пятиактного сценария.

Акт 1: что же произошло после ухода Люсьена? Каждый участник действия ...лучил впечатление и смог его вербализовать в терминах *качеств личности*: роб...й, испуганный и т. д. Как сформировалось это впечатление? Каждый знал о ...юсьене очень мало: что-то в его поведении, манера держаться в обществе, звук ...лоса, интонации, контекст и т. д. Эта информация получена при *непосредствен...м восприятии*, и тем не менее после его ухода, говоря о нем, они не рассказы...ют, что он сделал или сказал, но обсуждают абстрактные качества, *непосредст...нно невоспринимаемые*: видеть можно не робость или ум, а их предполагаемые ...оявления.

Отметим также, что эти черты, «резюмирующие» целую гамму поведения или ...тановок, обычно являются *устойчивыми характеристиками*. Эта устойчивость, ...очетании с оценкой, *по существу объяснительной* (если он вертится на стуле, ...ачит, он смущен, и смущен потому, что чувствует робость, так как он стесни...льный), выполняет также прогностическую функцию: его робость действует на ...ружающих так, что они ожидают от него определенной реакции на ту или иную ...туацию, а к тому же существует определенная манера поведения при общении ...робкими людьми!

Такое описание процесса может показаться совокупностью очевидных истин. ...се происходит так «естественно», что непонятно, как могло бы быть иначе. ...дальнейшем у нас будет возможность понять, что, может быть, в этом нет ниче... очевидного и естественного. Когнитивный механизм, который ведет от восприя...тия признаков органами чувств к атрибуции абстрактных качеств, составляет то, ...о называют *процессом умозаключения*, процессом *формирования выводов*. Ис...следователи восприятия «другого» (социальной перцепции) очень скоро заметят ...алогию между повседневной деятельностью здравого смысла и клиническим ...дходом в медицине или психологии (белые точки в глотке позволяют диагно...зировать ангину; те или иные ответы на вопросы, касающиеся качеств личности, ...идетельствует об экстраверсии). Следовательно, можно говорить о *клиническом ...ключении*.

Акты 2 и 3 дают нам возможность постигнуть другие характеристики феноме...а социальной перцепции. Наблюдая поведение и движения розовой пантеры в ...льтфильме или рассматривая целостную картину лиц, изображенных Лебре...м, зрители тоже получают непосредственные впечатления. С другой стороны, ...них всех создается одинаковое впечатление, и нередко им было бы весьма труд... обосновать сделанные выводы. Тот факт, что эти процессы неосознанны и спон...нны, не требуют от испытуемого никаких усилий, способствует ощущению оче...дности. Конечно, объект действительно существует, речь идет о человеке, обла...ющим определенными качествами. Это ощущение подкрепляется еще тем, что

между воспринимающими его людьми существует согласие: они действительно видели одно и то же и получили одинаковое впечатление.

В актах 4 и 5 Люсьен сталкивается с «профессионалами» ознакомления с «другим». Мы видели, что для достижения этого знания они действуют одинаковым образом — составляют клиническое заключение. Напротив, то, что поначалу как будто бы их отличает от «человека с улицы» — это систематическое использование теории личности, благодаря которому они могут эксплицировать или валидизировать правила умозаключения.

Кроме того, эти правила отвечают представлению о причинности и обосновывают эти умозаключения. Если Люсьен вел себя определенным образом в акте 1, то это потому, что он интроверт. Психолог может обосновать очевидность этой интроверсии наличием определенных показателей. В его случае это «симптомы» или ответы на личностные тесты.

Но теория личности не ограничивается определением правил умозаключения. Она дает также *правила соответствия*: личность понимается как организованное целое, и все исследования в этой области в течение долгих лет заключались в поиске закономерностей, в установлении типологии и выявлении — часто с помощью сложной статистической обработки данных — факторов и параметров, обосновывающих существование общей структуры.

Так ли обоснованно это различие между психологом и наивным наблюдателем? Разве «человек с улицы» не использует *имплицитно* правила организации, устанавливающие соответствие между приписываемыми чертами, или не опирается также на модели, идеальные типы?

Вероятность того, чтобы Люсьен был одновременно охарактеризован как стеснительный и открытый, почти равна нулю, а лицу с бычьими чертами приписывают невозмутимость и безмятежность не без связи со знакомым прототипом — коровой.

Итак, заканчивая этот в значительной мере интуитивный анализ феномена, мы можем обосновать выбор заглавия данного раздела — эпистемология здравого смысла. Эти два выражения могут показаться противоречащими друг другу: термин *эпистемология* (этимологически — высказывание о науке) обозначает дисциплину, отдел философии или саму науку (в зависимости от точки зрения авторов), которая стремится выявить реальные законы выработки научных знаний. Различные эпистемологические школы подчеркивают необходимость при выработке научных понятий отказаться от объяснительных категорий и систем здравого смысла. Эпистемологическим разрывом называют момент, когда наука формируется, «порывая» со своей предысторией и идеологическим окружением (Bachelard, 1957). Следовательно, было бы абсурдно с этой точки зрения претендовать на возможность заниматься эпистемологией здравого смысла. Но мы, однако, позволим себе это делать в той мере, в какой, как мы увидим, экспериментальная социальная психология смогла выявить воздействие подлинных «имплицитных теорий личности» на когнитивную деятельность испытуемых и на их социальное взаимодействие.

Напротив, нам представляется возможным, в свою очередь, задать интересные вопросы самой эпистемологии, начиная с момента, когда мы сможем продвинуться вперед в понимании генезиса условий выработки этих имплицитных теорий и в понимании их взаимоотношения с «научными» теориями психологии личности.

Б. От эффекта ореола (галоэффекта) — к понятию имплицитной теории личности

а. Восприятие лица человека и отношения между приписываемыми характеристиками

Часть результатов одного очень давнего исследования, проведенного Брунсвиком (Brunswik) в Германии до Второй мировой войны, позволит нам познакомиться с экспериментальным подходом к социальной перцепции.

Этот автор провел исследование, имевшее целью выявить тип признаков лица, позволяющих получить впечатление от представляемого ими человека. Использование очень схематичных рисунков позволило ему систематически изменять некоторое число морфологических характеристик лица (длину носа, разрез глаз, относительную высоту расположения рта). Эта процедура дала ему возможность показать, что, глядя на данное лицо, испытуемые составляли себе одинаковое впечатление и что это впечатление определялось сочетанием различных характеристик, которыми манипулировали при составлении рисунков. Отмеченный консенсус можно было, следовательно, объяснить тем, что испытуемые использовали одни и те же правила выведения умозаключения (низкий лоб соответствует ограниченности человека и т. д.).

В другом эксперименте, более близком к реальным условиям создания впечатления, Брунсвик показал студентам-психологам 46 фотографий солдат. Единообразие окружающей среды позволило устранить мешающие переменные, к которым относятся такие признаки, как одежда, длина волос и т. д. Студенты должны были высказать свои впечатления от каждой фотографии, ставя две оценки: одну — по шкале приветливости и другую — по шкале интеллекта. Брунсвик измерил, кроме того, психологические характеристики солдат, благодаря чему получил по две «объективные» оценки для каждой фотографии: одну оценку интеллекта, сделанную с помощью классического теста, и одну оценку приветливости после социометрической оценки товарищами, служившими в том же полку и давно знавшими этих солдат.

Систематическое использование коэффициентов корреляции позволили Брунсвику прийти к сходным результатам: для каждой данной фотографии и для каждого данного качества выявился весьма значительный консенсус между испытуемыми. Была вычислена также корреляция между различными переменными. Полученные результаты дали возможность составить схему (рис. 10.2).

При изучении схемы выявляется четкая корреляция между приписываемым уровнем интеллекта и приписываемой степенью приветливости. Эти два качества

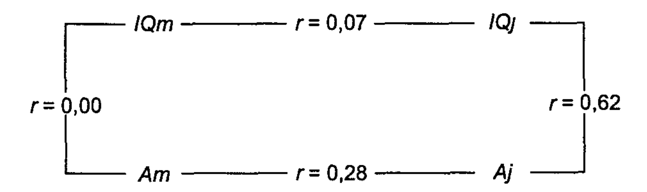


Рис. 10.2. Корреляция между оценками интеллекта (*IQj*) и приветливости (*Aj*) и их измерением у сфотографированных людей (*IQm* и *Am*)

оказываются связанными друг с другом в создаваемом ими впечатлении. По-видимому, все происходит так, как если бы испытуемые считали, что один и тот же человек не может быть умным и антипатичным, и наоборот. В то время это систематическое соотношение истолковывалось как проявление *галоэффекта*, вследствие которого положительный или отрицательный характер качества обобщается и переносится на другие атрибуции.

Рассмотрение величины других коэффициентов позволяет понять, что, с одной стороны, существует консенсус, который не может основываться на «реальности» воспринимаемых людей, поскольку не существует никакой значимой корреляции между субъективными оценками и объективными измерениями качеств, а с другой стороны, потому что галоэффект не обнаруживается у людей, явившихся объектом восприятия. Различные результаты такого типа побудили Ньюкома (Newcomb, 1931) усмотреть в этом соотношении проявление своего рода логической ошибки. Этот эксперимент, несмотря на свою простоту и искусственность, позволяет выделить основные проблемы, с которыми впоследствии столкнулись исследователи, работающие в этой области: 1) испытуемые действительно функционировали как наивные морфопсихологи, используя одни и те же правила умозаключения; 2) эти правила явно не могли быть усвоены из их практики общения с другими людьми в связи с их социальным опытом; 3) все они используют также одни и те же правила приведения в соответствие при структурировании впечатлений. Какова же природа этих правил и откуда они берутся?

Мы решили подойти к этому процессу с помощью примера, касающегося только двух качеств и очень частного типа признаков. Само собой разумеется, что обычно в процессе участвует значительно большее число признаков, качеств и возможностей отношений.

б. Модель целостности

По мнению Аша (Asch, 1946–1954), мы воспринимаем людей как отдельные уникальные индивидуальности и из их различных характеристик создаем образ особого типа. Мы рассматриваем всякое поведение как эффект, производимый человеком — автором, являющимся причиной этого поведения. Когда действие и человек составляют когнитивное единство, человек как бы приобретает качества своих действий и феноменологически представляется их первопричиной. Этот аспект феномена более специально исследовал Хайдер (Heider, 1958), но Аш подчеркивает тот факт, что впечатление, которое у нас складывается об индивиде, — очень унифицированно, мы воспринимаем человека *в целом*. Как создается это единство? Существуют две возможности. Можно предположить, что впечатление представляет собой простую сумму черт (качеств). Если мы наблюдаем некоторое число поведенческих актов и если в каждом случае поведение объясняется обладанием определенным качеством, впечатление будет суммой этих качеств. Эта модель, характеризуемая как аддитивная (основанная на сложении), вызвала много исследований и породила некоторое число вариантов. С точки зрения Аша, последователя гештальт-психологии, эта модель не позволяет понять единство впечатления. Он подчеркивает динамичность целого, в котором каждая черта получает свою значимость в соотношении с другими чертами, воздействуя, в свою очередь, на совокупность качеств (ум холодный, расчетливый наводит нас на мысли о совершенно других способностях, чем живой и блестящий ум). С этой точки

ения в общем впечатлении не все качества одинаково важны, не все имеют одинаковый вес: одни характеристики — *центральные*, другие — *периферийные*. Сопоставление результатов двух экспериментов Аша позволит нам проиллюстрировать эту концепцию в терминах динамичного целого. В первом эксперименте каждой из двух групп испытуемых читают список качеств, описывающих какого-то человека. Первой группе дается портрет: «умный, способный, трудолюбивый, пылкий, решительный, осторожный». Второй группе предлагается тот же портрет, за исключением качества «пылкий», вместо которого вводится качество «холодный». Испытуемые должны высказать свое впечатление, выбирая из данного им списка прилагательных такие, которые, по их мнению, также характеризуют этого человека.

Гипотеза заключается в том, что атрибуты «пылкий» и «холодный» будут функционировать как центральные качества и окажут сильное влияние на впечатление в целом.

Второй эксперимент совпадает с первым во всем, кроме переменной «пылкий — холодный», которая заменена парой «вежливый — резкий». Рассмотрим в табл. 10.1 выборку из ответов испытуемых на качества из списка.

Таблица 10.1

Процент качеств, выбранных из списка в экспериментах Аша

	Эксперимент 1		Эксперимент 2	
	пылкий — холодный		вежливый — резкий	
Благородный	91	8	56	58
С чувством юмора	77	13	71	48
Общительный	91	38	83	78
Влиятельный	88	99	94	96
Контролирующий себя	77	89	82	77
Честный, порядочный	98	94	87	100

Полученные результаты явно показывают обоснованность гипотез Аша. Пара характеристик «пылкий — холодный» действительно оказывается центральной и воздействует значительно более сильно на окончательное впечатление, чем пара «вежливый — резкий», которая предстает как периферийная.

Проведя много подобных экспериментов, Аш смог доказать, что центральный характер качества действительно определяется взаимодействием с целым. Качество «пылкий» может, например, стать периферийным в контексте «послушный, слабый, поверхностный, лишенный честолюбия, пустой».

Келли (Kelley, 1950) получил результаты, сходные с результатами Аша, в ситуации социального взаимодействия. Его эксперимент заключался в следующем: двум разным классам, изучающим психологию, представили нового преподавателя, который должен был прочитать только одну лекцию. Одному классу его представили как человека, пользующегося всеобщим уважением в своем окружении, трудолюбивого и пылкого и т. д. (список Аша). Другому классу его представили

как человека холодного. После лекции этот новый преподаватель (на самом деле – помощник экспериментатора) организовал 20-минутную дискуссию студенто[illegible] По окончании дискуссии испытуемые должны были выразить свое впечатлени[illegible] от этого человека с помощью списка качеств. При этом оказалось, что впечатл[illegible]ние действительно определялось наличием прилагательных «пылкий» и «холо[illegible]ный». Но другой результат, который не мог быть получен в экспериментах А[illegible] придает большой интерес ситуации в естественных условиях, использованно[illegible] Келли. Он записал на пленку все обсуждение в группе и показал, что испытуемы[illegible] получившие «пылкое» описание, чаще стремились избежать взаимодействия с пр[illegible]подавателем, чем остальные испытуемые. Изменение впечатления, кроме то[illegible] повлияло на атмосферу в группе и на частоту обменов.

в. Впечатление: цель или средство?

Концепция Аша, согласно которой первостепенное значение придается всей сов[illegible]купности качеств в целом, подверглась критике со стороны Брунера и Таджур[illegible] (Bruner, Tagiuri, 1954). По их мнению, наблюдатель делает выводы о человеке – объекте восприятия – непосредственно на основе признаков, не проходя «пром[illegible]жуточную» стадию, структурирующую и объединяющую впечатление. Они пре[illegible]лагают, следовательно, определить природу отношения между исходными призн[illegible]ками и качествами-реакциями. Вопрос в этом случае формулируется следующи[illegible] образом: как получается, что если испытуемый знает, что «другой» обладает да[illegible]ной характеристикой или несколькими характеристиками, то он делает вывод [illegible] отсутствии или наличии других характеристик? Мы наблюдаем своеобразну[illegible] «логику», «теорию», согласно которой наличие определенных черт предполага[illegible] наличие или отсутствие других качеств. Брунер и Таджури предлагают терми[illegible] *имплицитная теория личности* для объяснения существования у наблюдате[illegible] тенденций, ожиданий, обычно невербализованных и неосознанно предполаг[illegible]ющих наличие соотношения между различными характеристиками восприним[illegible]емого человека. Другие авторы говорят о *системе постулатов наблюдателя* (Sa[illegible]bin, Taft, Baily, 1960).

С этой точки зрения Уишнера (Wishner, 1961), центральность качества вт[illegible]рична по отношению к совокупности связей между конституирующими чертам[illegible] впечатления. Впечатления можно выявить через корреляцию между различным[illegible] атрибуциями, которые осуществляют испытуемые.

Эта рабочая «модель» и систематическое использование статистического ан[illegible]лиза позволили значительно продвинуться вперед в понимании условий функционирования имплицитных теорий личности.

При столь большом числе качеств, которые дает язык, как организуется сов[illegible]купность возможных корреляций между каждой парой возможных черт?

Мы ограничимся здесь несколькими примерами. Читателю полезно будет о[illegible]ратиться к специальному учебнику статистики.

г. В поисках структуры впечатления

В рамках одного из наших собственных исследований (Paicheler et al., 1983) м[illegible] попросили примерно 100 испытуемых подумать о ком-нибудь из тех, кого он[illegible] хорошо знают, и описать его/ее личность, давая оценки от 0 до 7 каждому [illegible] 64 качеств личности в предлагаемом опроснике. Важно подчеркнуть, что каж-

ный испытуемый при этом думает о другом человеке. Следовательно, мы можем вычислить корреляции между оценками и представить их в матрице. В табл. 10.2 представлены некоторые данные из этой огромной матрицы. Они послужат нам примерами.

Таблица 10.2

Матрица взаимных корреляций, полученных между различными качествами, взятыми попарно

	Наделенный богатым воображением	Тревожный	Конкретный (реалист)	Контролирующий себя	Напряженный	Практичный	Абстрактный	Эмоционально-устойчивый
Наделенный богатым воображением		0,01	−0,60	−0,09	0,10	0,04	0,60	−0,09
Тревожный				−041	0,67	0,00	0,08	−0,34
Конкретный (реалист)				0,10	0,02	0,57	−0,78	−0,07
Контролирующий себя					−0,48	0,06	0,07	0,50
Напряженный						0,01	0,05	−0,32
Практичный							−0,55	−0,15
Абстрактный								0,05
Эмоционально-устойчивый								

Рассмотрение этой таблицы не добавляет ничего нового к тому, что мы уже констатировали по поводу предшествующих экспериментов: существуют сильные положительные или отрицательные корреляции между некоторыми качествами. С другой стороны, некоторые атрибуты (качества) представляются независимыми. Теперь подвергнем все наши результаты математической обработке, слишком сложной, чтобы ее описывать здесь. Мы приходим к «исправленной» матрице (табл. 10.3).

Кроме того, внутри каждого подмножества есть корреляции и положительные и отрицательные. Мы выявили существование двух осей, организующих впечатление (иногда эти оси называют факторами): с одной стороны — ось, которую можно было бы назвать «страх» («тревожный» и «напряженный» на одном полюсе, а «эмоционально-устойчивый» и «контролирующий себя» — на другом); с другой стороны, мы обнаруживаем параметр, объединяющий наделенность воображением как оппозицию практичности и конкретности.

Розенберг и коллеги (Rosenberg et al., 1968) использовали совсем другую процедуру для выявления структуры впечатления. Раздав каждому испытуемому карточки, на которых было написано по одному личностному качеству, исследова-

тели попросили испытуемых распределить эти карточки по группам характеристик, которые, по их мнению, могут встретиться у одного и того же человека. Анализ этих группировок, число раз, когда те или иные черты объединяются, может — после применения процедуры анализа многих параметров — привести к пространственному представлению этих результатов. В таком представлении (рис. 10.3) прилагательные находятся тем ближе друг к другу, чем теснее они связаны в имплицитной теории личности.

Таблица 10.3

«Исправленная» матрица, выявляющая два фактора — «тревогу» и «воображение», организующих атрибуции

	Тревожный	Напряженный	Эмоционально-устойчивый	Контролирующий себя	Практичный	Конкретный (реалист)	Наделенный богатым воображением	Абстрактный
Тревожный		0,67	−0,34	−0,41	0,00	0,06	0,01	0,08
Напряженный			−0,32	−0,48	0,01	0,02	0,01	0,05
Эмоционально-устойчивый					−0,15	−0,07	−0,09	0,05
Контролирующий себя					0,06	0,10	0,04	0,07
Практичный						0,57	−0,65	−0,55
Конкретный (реалист)							−0,60	−0,78
Наделенный богатым воображением								0,60
Абстрактный								

Можно также выявить организацию совокупности, которая представляется структурированной по двум параметрам, выделяемым авторами с помощью двух осей. Одна ось соответствует успехам (или неудачам) в «интеллектуальной» сфере, а другая отражает те же параметры в «социальной» сфере.

Брунер и Таджури предложили название «имплицитные теории личности» на основе констатации корреляций, существующих между атрибуциями качеств. За несколько лет выбор этого термина оказался более чем обоснованным в той мере, в какой совокупность этих корреляций организуется точно по той же модели, что и модель, используемая некоторыми теоретиками личности для понимания человека и его поведения.

д. Человек: совокупность черт или тип?

На основе исследований, проведенных в психолингвистике при изучении воздействия «естественной логики» в процессе категоризации объектов, некоторы-



Рис. 10.3. Параметры, лежащие в основе совокупности приписанных черт характера в эксперименте Розенберга и коллег (Rosenberg et al., 1968)

авторы предложили подход, отличающийся от формирования впечатлений. С их точки зрения, испытуемые проводят своего рода обобщение, ведущее к построению абстрактных прототипов, позволяющих классифицировать объекты в зависимости от большего или меньшего расстояния от этих «идеальных типов».

Мы легко пользуемся в повседневной речи такими выражениями, как, например: «В общем, ты представляешь себе, какой-то кретин, которого я уже где-то встречал и который...» Этот самый кретин и представляет собой (с точки зрения авторов данной теории) прототип, позволяющий «резюмировать» некоторое число черт или видов поведения, способных напомнить о различных типах людей, имеющих более или менее сходные (общие) характеристики. С этих позиций наши классификации соответствуют некой «логике», отличающейся от той, что лежит в основе подхода, описываемого в терминах качеств. Имплицитные категории, согласно данной теории, иерархизованны, и мы работаем как *наивные таксономисты.* На рис. 10.4 представлен заимствованный из исследования Кантор и Мишеля (Cantor, Mischel, 1979) пример, хорошо иллюстрирующий этот принцип: на самом абстрактном уровне — весьма общий класс, «психологически неустойчивый человек». Спускаясь по ступеням иерархии, мы доходим до гораздо более частных категорий людей, разграниченных более четко.

Такое функционирование можно проиллюстрировать экспериментами Солсо и Маккарти (Solso, McCarthy, 1981) по запоминанию лиц. Авторы пользуются оборудованием, обычно применяемым полицией для создания портретов-роботов. С помощью наложения нанесенных на кальку изображений можно сконструировать значительное число более или менее похожих лиц (рис. 10.5).

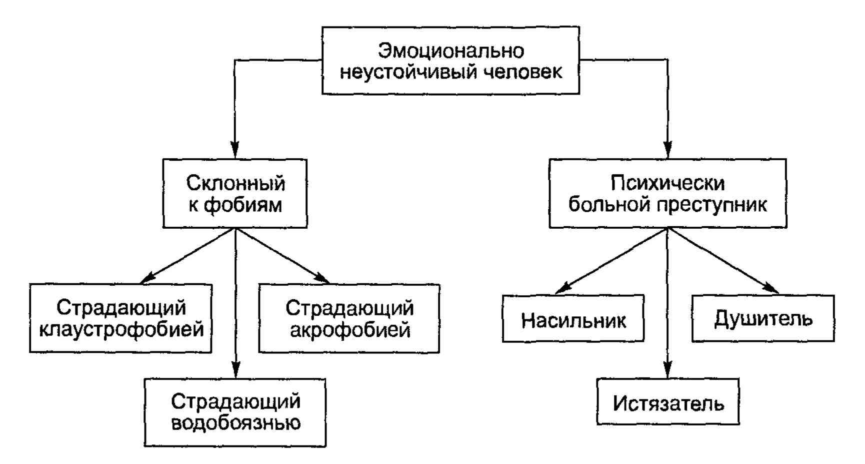


Рис. 10.4. Пример имплицитной таксономии неустойчивого человека (по Cantor, Mischel, 1979)

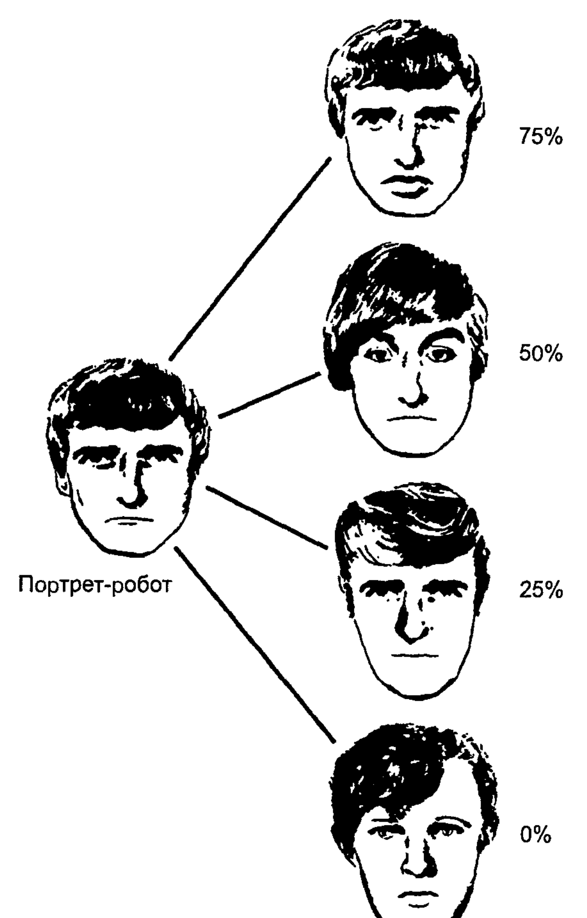


Рис. 10.5. Пример портрета-прототипа и «производных» изображений, использованных Солсо и Маккарти

На основе четырех портретов-прототипов авторы упомянутого эксперимента получили для каждого лица «производные» изображения с большей или меньшей степенью сходства. Одно лицо совершенно не похоже на остальные. Испытуемым показывают серии лиц, причем каждое лицо они видят 30 секунд. Испытуемых призывают быть очень внимательными, так как затем им придется эти лица узнавать.

В каждую серию включено некоторое число «производных» лиц (причем изменены: три на 25%, четыре на 50%, три на 75%). Исключение составляет прототип и лицо, совершенно непохожее на остальные. Затем испытуемым показывают новую серию рисунков, состоящую из нескольких уже показанных производных лиц, нескольких новых производных лиц, лицо неизмененное и прототип. Испытуемые должны сказать, видели ли они уже это лицо, и указать степень своей уверенности на шкале.

Испытуемые легче узнавали уже виденных людей и в этом случае были более уверены в своих оценках. В отношении новых производных лиц уверенность испытуемых тем больше, чем больше сходство с прототипом.

Особенно удивляет факт, подтверждающий гипотезу когнитивного конструирования прототипов, ведущего к псевдозапоминанию: прототипы, которые не были показаны на первом этапе, ложно узнаются, причем испытуемые проявляют очень сильную уверенность в себе. Авторы провели тот же самый эксперимент, предложив испытуемым узнать лица, которые были им показаны шесть недель назад. Результаты были точно такими же. Когда прототипы созданы, они оказываются очень устойчивыми.

В. От описания процессов — к их объяснению

Совокупность этих экспериментальных результатов позволила приблизительно за 30 лет лучше понять процессы социальной перцепции. И вот мы оказались очень далеки от концепций, основанных на очевидных данных типа «интуиции» или проявлений «эмпатии», понимаемой как возможность поставить себя на место другого, чтобы «понять» его личность и деятельность.

До сих пор нас в первую очередь интересовало эмпирическое выявление организации впечатления, правил функционирования, а также имплицитные теории и таксономии. Установив все это, мы должны обратиться теперь к проблеме *объяснения.*

Если действительно что-то происходит «в голове» наших испытуемых, то, пользуясь модной у когнитивистов терминологией, можно так сформулировать вопросы: как эти механизмы появились? Какое теоретическое объяснение может дать этому социальная психология? Ответ на данные вопросы представляет величайший интерес не только для нашей науки, но также для всей психологии вообще и для социальной практики, основанной на этих теориях.

а. Имплицитные теории и научение

Одна из возможных интерпретаций существования имплицитных теорий заключается в предположении, что индивиды приобретают их через опыт взаимодействия с другими людьми. Их социальный опыт увеличил возможности восприятия корреляций, объективно существующих в реальности. Если каждый раз, встречая черту *напряженность* у какого-нибудь индивида, мы замечаем, что он одновре-

менно еще *впечатлителен* и *возбудим* в определенных ситуациях, то нет ничего удивительного в том, что эти черты связываются в нашем когнитивном мире.

Сторонники использования идеальных прототипов допускают возможность расхождений. Типы — крайние классы — может быть, не существуют вовсе или существуют очень редко, но тем не менее они конструируются на основе отношений, существующих в реальной действительности. Испытуемый ведет себя как наивный статистик, довольствуясь той регулярностью, которую он наблюдает и затем вырабатывает общую модель, пренебрегая незначительными вариациями и преувеличивая замеченное постоянство. Такая концепция в терминах научения дает по крайней мере одно огромное преимущество: социальные психологи и психологи личности согласны в признании «реального» характера объекта, который впрочем, принадлежит к теоретическому проблемному полю исследований психологов личности. Человек действительно существует, и корреляции между его качествами, его поведением лежат в основе теории личности.

Однако немедленно возникают противоречия. Мы констатировали в эксперименте Брунсвика недостаточную согласованность между суждением и реальной действительностью, и этот результат нередко подтверждается в исследованиях восприятия реальных людей.

Норман (Norman, 1963) предложил студентам-психологам, которые были хорошо знакомы, оценить друг друга по 20 биполярным шкалам, построенным на основе описания факторов, сделанного Кеттеллом (Cattell, 1974) для объяснения того, что он называет «личностной сферой», — общей структуры, лежащей в основе всякой личности. Так, например, одна из шкал имеет на одном полюсе качество «избегает новшеств, анализирует осторожно и подробно все элементы ситуации» а на другом полюсе — качество «охотно и без колебаний приобретает новый опыт»

Анализ результатов выявляет четкую структуру, разделяемую всеми испытуемыми. Поскольку эта структура очень похожа на теорию Кеттелла, то Норман считает, что он выделил основные параметры личности.

Но, повторив точно такой же эксперимент с людьми, которые ранее не были знакомы, а только представлены друг другу, Пассини и Норман обнаруживают ту же самую имплицитную теорию (Passini, Norman, 1966). В связи с этим очень трудно утверждать, что эти теории были усвоены в непосредственном соприкосновении с действительностью. Чтобы научиться, надо сначала правильно воспринять существующие связи и произвести достаточное количество правильных умозаключений.

Другой тип результатов, к которым мы вернемся ниже, также вызывает недоумение. Хотя в настоящее время в научном сообществе теоретиков личности существует согласие относительно того, чтобы считать обоснованными факторные теории, тем не менее очень мало исследователей, которые готовы признать валидность различных построений, относящихся к области морфопсихологии. Но не представляет никакого труда доказать, что «человек с улицы» использует теории предлагаемые морфопсихологами. Что же, он мог усвоить структуры и отношения, которые не существуют?

б. Когнитивная модель

Второй тип объяснения усматривает источник имплицитных теорий в условиях функционирования когнитивного мира испытуемого. С этой точки зрения вся-

...ий индивид стремится стабилизировать свое окружение, организовать его. Сложность признаков, поведения и ситуаций, характерная для нашего социального окружения, его флуктуации и неустойчивость побуждают индивида искать закономерности, инварианты.

Кроме того, было бы интересно иметь возможность предвидеть реакции этих автономных одушевленных объектов, каковыми являются другие люди. Мне, конечно, необходимо знать, что стул и кресло входят в класс предметов, на которых сидят, и что мне будет полезна их помощь, если я очень устал. Однако никто никогда не видел, чтобы стул дал пинок под предлогом того, что зад того, кто просит помощи, ему неудобен.

Помощь или агрессивность со стороны данного человека в данной ситуации, связанной с трудностями, несомненно, относится к гораздо более сложной когнитивной проблеме. Необходимость предугадывать сопровождается в этот момент давлением в направлении понимания. Как поведет себя этот человек? Какой он? В данном конкретном случае поиск объяснения, *причинности* представляется в высшей степени необходимым. Отнесение этих одушевленных объектов к какой-то устойчивой категории (готовый к сотрудничеству или агрессивный) предполагает в то же время поиск причинных связей, позволяющих предугадать реакцию нашего объекта на некую совокупность ситуаций.

Использование устойчивых черт находит свое обоснование в социальных последствиях разнообразных случаев поведения, которые они, как ожидается, объясняют.

Имплицитные теории, дающие нам сетку интерпретаций, связывая причинными отношениями сочетания черт (качеств) и поведение, вытекают, следовательно, из этой совокупности необходимостей. В теоретических рассуждениях такого типа *функция* имплицитных теорий понимается как индивидуальная по существу. Эта потребность *наводить порядок* в своем окружении вытекает из адаптивной модели психологического субъекта и даже организма, позволяющей предвидеть свое окружение и владеть им.

Такая мотивация «наведения порядка» может привести к упрощениям, за которые приходится расплачиваться *ошибками*.

В некоторых исследованиях подчеркивается важность таких понятий, как *ложные корреляции* (Chapman, 1967), *систематическое искажение* (Shweder, D'Andrade, 1979).

Росс описал под названием фундаментальной ошибки тенденцию испытуемых при объяснении поведения индивидов отдавать предпочтение внутренним причинам (т. е. либо желанию человека поступить именно так, либо личностным характеристикам) в ущерб внешним причинам, связанным с ситуацией. Наш наивный теоретик, следовательно, по мнению Росса, использует искаженные теории, которые грешат излишним *психологизмом*! С этих позиций в наших перцептивных системах не остается места для учета других детерминаций и делается вывод: хорошо известно, «очевидно», что безработные имеют такие личностные характеристики, которые объясняют их положение, и что если некоторые люди остаются на определенном месте в социальной структуре, значит, у них недостаточно воли или потребности в успехе.

Можно ли в социальной психологии продолжать считать ошибочным такой тип феноменов, рассматривать их как «теоретическую ересь»? Ошибочными — по

отношению к строго когнитивной модели, описывающей очень общий интеллектуальный процесс, который считается приспособленным, т. е. адекватным реальной действительности.

С точки зрения нашей науки разве нельзя было бы скорее их рассматривать не как вторичный эффект феномена, а как особый объект, позволяющий лучше понять социальное поведение, если социальное поведение не сводить, как это часто делается, к существованию межличностных отношений?

В социальной психологии такого типа межличностные отношения целиком объясняются психологической деятельностью индивидов, которые в них включены. Законы функционирования когнитивного мира, выделяемые общей психологией, с этой точки зрения достаточны для объяснения не только социальных отношений, но также со временем, если не обращать на это внимания (вспомним проблему иерархических отношений или межличностных отношений), станут считаться достаточными для объяснения функционирования всей структуры общества.

Чем говорить об ошибках, не лучше ли видеть здесь «нормальные» условия функционирования *социального мышления*, приводящего к контролю, производству и воспроизводству межличностного поведения. Если психологическим процессам предназначена роль «наведения порядка» в окружающей среде, то более «социально-когнитивная» концепция позволяет нам включить забытую такими теоретиками истину: организация людей, их отношений, отвечает также необходимости «навести порядок» *в структуре общества*, в правилах его организации и следовательно, выполняет свои функции в установлении и сохранении *общественной власти*.

Г. От социального понятия «личность» — к его представлению

а. История понятия «личность»

Рассмотренные выше концепции представляют нам содержание имплицитных теорий и структуру человека — объекта восприятия как универсальные понятия.

Антропологам и историкам удалось доказать, что современное понятие «личность», которое кажется нам столь естественным и очевидным в нашей повседневной жизни, в действительности сформировалось сравнительно недавно. Кроме того, оно претерпевает значительные изменения в зависимости от культуры, религии и социальных структур, в которых развивалось. По мнению Майерсона (Meyerson, 1973), можно говорить о «социальной конструкции» понятия «личность».

«Личность — это не простое состояние, примитивный факт, непосредственная данность. Чувство непрерывности "Я", сознание того, что оно служит источникам действий, осознание себя как отдельного и оригинального индивида — это результат долгого развития системы представлений». По мнению названного автора, личность не была первым объектом исследований человека. Он сначала осознал порядок окружающей среды и увидел себя как составную часть космического и социального равновесия. Факт индивидуальности представлялся в причинном взаимодействии со сверхъестественными силами — создателями и регуляторами порядка во Вселенной.

Маусс (Mauss, 1978) исследовал строение этой «категории человеческого ума» от античности до наших дней. Долгий путь развития от «простого маскарада — к маске», от персонажа к личности привел к «фундаментальной форме мышления и действия». Появление римского права, развитие различных иудаистских и христианских теологий, приход Науки и Разума и наконец Декларации прав человека — должны были получить последовательное отражение в системах представления личности и в возникновении индивидуальной идентичности.

б. Социальное представление «другого»

Тенденция испытуемых объяснять поведение других людей наличием у них устойчивых характеристик, восприятие «целостности» человека, личности, следовательно, является скорее результатам этого долгого процесса объективации, чем условий общего психокогнитивного функционирования.

Что это — то, что некоторые авторы называют психологикой или специфической логикой — которой подчиняется всякое социальное представление? Заключается ли предмет социальной психологии в поисках правил действия этой психологики, в сетованиях на ее отклонения от формальной логики, которая должна была бы быть логикой разумного (рационального) индивида? Не должна ли социальная психология скорее изучать и понимать эффективность этих «других логик»?

С социальной точки зрения существует «логика нелогичного» (Windish, 1982), которая играет определяющую роль во всех видах нашего социального поведения, в отношениях между группами, в различных формах, которые они могут принимать и в их историческом развитии. Понятие социального представления, которое вновь сделал актуальным Московичи (Moscovici, 1976, 1981) и которое было применено в европейских экспериментальных исследованиях, позволяет избежать теоретических противоречий, столь подробно описанных нами выше.

Схемы причинности, схваченные на индивидуальном уровне, функционирующие «в голове» каждого конкретного испытуемого, отражают прежде всего социальную причинность и то, как различные группы понимают и объясняют через свое восприятие ход жизни общества, конфликты и иерархические системы, его характеризующие.

Эффективность процесса заключается в том, что хотя испытуемые не «знают» теории, они ее используют, а она использует их. И хотя они способны сформулировать ее эффекты (результаты, действие), логика ее им недоступна. Достаточно заметить те предосторожности, которые предпринял автор данной статьи при «объяснении» факторного анализа читателям, чтобы понять, что, даже будучи «наивным статистиком», испытуемый не может проследить логику, лежащую в основе его впечатления.

Через социальные представления мы имеем дело с объектами, а не с концептами. После того как (это показал Московичи по поводу распространения психоанализа) эти понятия здравого смысла были поначалу концептами в определенных рамках научной теории, они снова превращаются в объекты. Этот последний процесс сопровождается, кроме того, *схематизацией* и *введением имплицитной теории*, которая уже не имеет ничего общего с исходной теорией. Люсьен, с его огромным — с целую гору — Сверх-Я, может быть только закомплексованным под таким давлением. И нет ничего удивительного — при его робости, — что он «не в форме»!

Некоторые понятия, предстающие перед нами как очевидные данные в экспериментах, описанных в части I, распространяются, институционализируются и участвуют в создании новых социальных отношений, восстанавливают и приспосабливают бывшие имплицитные теории, дают новые объяснения коллективной деятельности. Новые объяснения могут привести к социальным движениям, предлагающим на основе этих объяснительных систем «сыграть на некоторых переменных», чтобы добиться нового общественного порядка.

Мы видели, как Люсьен борется с двумя типами институтов, существующих в нашем обществе. Доступ к определенному типу работы, место, занимаемое в социальной системе, проходит через обладание определенным личностным капиталом. Что касается необходимости быть более уверенным в себе, чтобы противостоять определенному типу общественной жизни, то эта цель может быть достигнута с помощью ассертивной терапии, которую собирается с ним провести психотерапевт Внимательная.

Другими словами, чтобы найти для себя более положительный имидж, Люсьен скорее стал бы посещать исповедальни, чем Университетское бюро психологической помощи. Может быть, его взяли бы с испытательным сроком на должность продавца. Социальные представления о личности отражают социальную практику и определяют появление новых методов практической деятельности. Лейенс (Leyens, 1982) более специально изучал логику имплицитных теорий личности по диагнозам, поставленным психиатрами и психологами.

Эти социальные представления, имея идеологическое происхождение, дают ответ на все вопросы. Отдельный объект появляется в теоретическом мире испытуемого не в одиночестве, он определяется также по отношению к другим объектам, и представления задают правила сочетания этих различных объектов. Некоторые идеологии[1] квалифицируют как тоталитарные. С этой точки зрения всякая идеология тоталитарна. Все происходит так, как если бы «человек с улицы» действовал не только как наивный психолог, но также и как наивный антрополог.

При более внимательном рассмотрении мы заметим, что современные имплицитные теории управляют не только интерпретацией наблюдаемого человека, но также истолкованием взаимосвязей в системе «индивид—общество—природа». Имплицитное не отступает перед «великими теоретическими системами». Мы увидим далее, что в когнитивном мире наших испытуемых открытость противостоит (противодействует) консерватизму, а независимость определяется не недостаточным согласием с другими людьми, а отвержением социальных норм. Использование имплицитной теории, основанной на индивидуалистической и социофобной модели, действительно предполагает некую модель того, что теперь называется обществом, которое стало в системе нашего мышления таким же реальным объектом, как и личность, оспаривая ее ответственность за некоторые феномены.

Имплицитные теории приводят к тому, что индивидуальные или социальные события воспринимаются как естественные («натурализуются»). Они выполняют, следовательно, аксиологическую функцию. Через свои схемы причинности и свое вйдение социального мира имплицитные теории передают нормативные

[1] В этом случае термин «идеология» означает, как сказал бы Р. Арон, «политические представления моего противника».

модели и идеалы благодаря своей «естественности». Объяснительные системы, которые дает социальное представление, отражают также, аналогично научным теориям, споры и столкновения между социальными группами. Происходящие в настоящее время дискуссии о понятии интеллекта, о его определении, споры о том, является ли интеллект врожденным или приобретается, — все это не только научная полемика: возобновление давних споров между специалистами можно объяснить только политической функцией этих разногласий, которую они уже несколько лет выполняют в противостоянии между либерализмом и социализмом. Широкое распространение соответствующей аргументации в различных органах печати, каждый из которых имеет свои источники информации и своих специалистов, имеющих репутацию ученых, развитие биологии в последнее время привели к изменению у политических деятелей и стратегов из кафе «Дю Коммэрс»[1] доводов, приводимых для оправдания или критики различных типов функционирования общества.

Д. Модели социального представления о личности в действии

а. Имплицитные теории и специалисты по теории личности

Впечатление о другом человеке возникает у нас, следовательно, в результате установления структур, определяемых социальным представлением о личности. Но в то же время ученые, как можно более объективно объясняя, что представляет собой эта личность, выявили структуру, обнаруживающую те же характеристики. Если эта структура претерпевает исторические и социальные изменения, то ее теоретический объект, стало быть, не имеет той обобщенности, которую придает ему этот тип теории личности.

Влияние существования особых представлений о личности в период появления этих теорий может объяснить отмеченное сходство двумя причинами: с одной стороны, на уровне своих исходных гипотез и своих теоретических рамок, а также благодаря значению, которое придается устойчивым личностным характеристикам при объяснении поведения, теории эти уходят своими корнями в здравый смысл, и они не могли бы осуществить свой «эпистемологический разрыв»; с другой стороны, используемая методика их валидизации обращается главным образом к речи, к высказываниям о человеке.

Бофис (Beaufils, 1981) показал, что самые признанные персонологи (например, такие, как Кеттелл, Айзенк) поначалу, при составлении вопросников, систематически прибегали к помощи наивных испытуемых и к оценкам, даваемым людьми, хорошо знакомыми с оцениваемым человеком.

Происходящий процесс можно сравнить с игрой, где с помощью зеркал обмениваются отражениями, роль которых в данном случае выполняют элементы знания, причем последнее слово остается за социальным представлением. Наивные испытуемые, люди, отвечающие на задания вопросников, а также теоретики лишь мобилизуют представление, которое само несет в себе теорию.

[1] Кафе «Дю Коммэрс» — кафе в Париже, которое служит своего рода клубом для любителей политических дискуссий. — *Примеч. перев.*

Мы провели эксперимент, попросив примерно 100 испытуемых рассказать нам о личности человека, которого они хорошо знают. Для этого они должны были выбрать оценку на шкале из 10 делений, которые имели по два полюса со словами, называющими противоположные качества (например: спокойный — встревоженный; наивный — проницательный). В целом материал для эксперимента был построен на основе теста *16 PF* Кеттелла. Было распределено по две пары качеств на каждый из 16 параметров, способных описать личность в целом.

Подвергнув все оценки, данные испытуемыми, факторному анализу типа *Varimax*, можно выделить 6 основных факторов, которые описаны в табл. 10.4.

Таблица 10.4

Факторы, организующие атрибуцию качеств испытуемыми, характеризовавшими хорошо знакомого человека (процедура *Varimax*)

Фактор I	Фактор II
• Сдержанный — открытый • Замкнутый — экспансивный • Робкий — любящий приключения, смелый • Недоверчивый — доверчивый • Консервативный — открытый • Холодный — пылкий • Боязливый — предприимчивый • Осторожный — действующий инстинктивно • Склонный к переживанию фрустрации — несклонный к переживанию фрустрации • Неуверенный в себе — уверенный в себе	• Эмоционально устойчивый — эмоционально неустойчивый • Спокойный — встревоженный • Независимый — зависимый • Контролирующий себя — неконтролирующий себя • Раскованный— скованный • Неревнивый — ревнивый • Спокойный — впечатлительный, возбудимый
Фактор III	**Фактор IV**
• Недоверчивый — доверчивый • Практичный — склонный к воображению • Проницательный — наивный • Формалист — мечтатель • Конкретно мыслящий — абстрактно мыслящий	• Зависимый — независимый • Наивный — проницательный • Консервативный — открытый • Психологически зависимый от группы — психологически независимый • Придающий значение условностям — критический ум
Фактор V	**Фактор VI**
• Неумный — умный • Контролирующий себя — неконтролирующий себя	• Рациональный — спонтанный • Холодный — пылкий • Не считается с мнением других людей — считается с этим мнением

Сравнение факторов, лежащих в основе имплицитной теории, со структурой, предусмотренной теорией Кеттелла, показывает, что, несмотря на общее сходство, имеются существенные различия.

Если два фактора (I и II), по-видимому, соответствуют двум «суперфакторам» (тревога и экстраверсия), описанным классическими авторами, то можно заметить, что «независимость» каждой группы качеств гораздо слабее: некоторые черты, обычно относимые к факторам «тревога» и «устойчивость», попадают в параметр «экстраверсия». Один фактор, который играл незначительную роль в концепции Кеттелла, оказался в нашем исследовании на третьем месте. Он охватывает характеристики, относящиеся к способности к воображению и к выработке абстрактных понятий, и противостоит «практичности» и «конкретности». Интеллект, не зависящий от этого последнего фактора, понимается как деятельность, по своей сущности контролируемая, очень отличающаяся от воображения и спонтанности.

Если мы обработаем те же самые данные с помощью другой методики, более близкой к той, которую использовал Розенберг, то мы получим в итоге два фактора, описанных в табл. 10.5.

Таблица 10.5

Факторы, организующие атрибуцию качеств испытуемыми, характеризовавшими хорошо знакомого человека (процедура *Anafas*)

Фактор I	Фактор II
• Экспансивный — замкнутый • Отважный, смелый, склонный к приключениям — робкий • Открытый — сдержанный • Контролирующий себя — неконтролирующий себя • Независимый — зависимый • Предприимчивый— боязливый • Несклонный к переживанию фрустрации — склонный к переживанию фрустрации • Раскованный — скованный • Спокойный — встревоженный • Уверенный в себе — неуверенный в себе	• Мечтатель — формалист • Абстрактно мыслящий — конкретно мыслящий • Склонный к воображению — практичный • Наивный — проницательный • Спонтанный — рациональный • Действующий инстинктивно — осторожный

Отмеченный выше сплав параметров «эстраверсия» и «тревога» подтверждается: спокойствие, разрядка связываются с такими чертами, как экспансивность, гармоничность, дух авантюризма. Бедный Люсьен... Второй фактор охватывает, однако, противоположный стиль интеллектуального поведения: мечтательность, спонтанность, инстинктивность противостоят практичности и рациональности.

Как объяснить эти нарушения обычных представлений, это «соскальзывание» в общую структуру по отношению к факторам Кеттелла?

Кажется, что имплицитная теория функционирует как факторная теория с «переменной геометрией». Чтобы объяснить структуру, обнаруженную при чтении результатов этого эксперимента, проведенного в 1981 г., может быть, следует выйти из лаборатории и рассмотреть некоторые ценностные идеалы, распространенные в нашем обществе вот уже лет пятнадцать. Год 1968-й, власть воображения, отказ от определенного вида конформизма, усиление индивидуализма, стремле-

ние к равновесию личности, конечно, не чужды этому способу построения новых объектов.

Мы видели не только в воображении, но и в действительности, на наших улицах, этих молодых людей — идеальный тип индифферентных (*cool*) людей, на которых потом с некоторым презрением взирали молодые люди *clean* («чистые, непорочные») как на представителей исчезающей породы — *Babacool.*

Сам Кеттелл с удивлением констатировал, что с 1970 г. молодежь все чаще положительно отвечала на фактор *М* (противопоставление «богема — мещанство»). Как будто можно всю жизнь заниматься личностью людей, не оглядываясь вокруг себя. Он, конечно, не завсегдатай концертов Боба Дилана или собраний выходного дня каких-нибудь «гуру» Западного побережья.

Что касается таких качеств, как воображение, творческие способности, то под воздействием экономического кризиса владельцы предприятий и правительства умоляют нас развивать этот тип способностей, в то время как преподаватели и воспитатели стараются формировать человека будущего с помощью педагогических теорий, основанных на той же модели человека. Скоро придется переделывать все личностные тесты!

б. Диахроническое исследование представлений об идеальной личности

Исследование, проведенное Мезоннёв (Maisonneuve, 1979), в большей мере сконцентрировано на аксиологическом аспекте использования личностных качеств чем на имплицитных теориях в том виде, в каком мы их рассматривали выше. Оно позволяет получить данные относительно недавней исторической эволюции моделей личности. Автор сравнил результаты, полученные при опросе, касающемся идеала симпатичного человека, с интервалом в 20 лет (1957–1977). Испытуемые должны были отразить свое понимание, выбрав из списка, приведенного в табл. 10.6, три качества, которые, по их мнению, наилучшим образом характеризуют личность.

Вопросник был предложен нескольким выборкам, принадлежащим к различной социопрофессиональной среде. Мы сгруппировали результаты, которые показывают, что за последние 20 лет произошел регресс в выборе черт, относящихся к моральным или интеллектуальным качествам.

Если честность, порядочность остается на первом месте, утратив, однако, частично свою значимость, то такие качества, как «серьезность», «благородство, щедрость, великодушие», получают несколько более низкие баллы. Можно заметить также прогресс совокупности качеств («веселый, услужливый, благожелательный»), касающихся отношений между людьми, причем наибольший прогресс наблюдается у такой черты, как веселость.

Еще более интересно рассмотрение переменной «социопрофессиональные группы». Все происходит так, как если бы распространилась модель, исходящая от группы «интеллигенция». Более подробный анализ результатов показывает что по крайней мере по отношению к этим параметрам модель была «принята промежуточной группой. Группа «рабочие, земледельцы», напротив, обнаруживает примечательную стабильность. Отметим, однако, меньшую значимость для них таких качеств, как мужество и стремление к пониманию другого человека. Это скромное, но реальное принятие идеала, распространенного в двух других группах

Таблица 10.6

Частотность выбора качеств, которые могут характеризовать симпатичного человека, в зависимости от социопрофессиональной среды в 1957 и 1977 гг.

	Рабочие, земледельцы		Продавцы, коммерсанты, служащие		Инженерно-технические кадры, свободные профессии	
	1957	1977	1957	1977	1957	1977
Серьезный	16,2	16,6	10,5	11,3	4,7	1,9
Благородный, великодушный, щедрый	5,8	3,3	4,7	4,1	12,2	9,4
Веселый	8,3	10,0	8,0	15,5	10,2	18,6
Честный, порядочный	21,2	22,5	20,5	14,1	13,0	11,3
Умный	8,0	7,9	13,3	8,8	19,7	18,0
Услужливый	12,5	16,2	11,6	15,2	9,7	12,7
Мужественный	15,8	12,0	9,7	5,0	9,4	5,5
Благожелательный	4,1	8,4	10,5	18,8	13,8	20,0
Сдержанный, неболтливый, способный хранить тайны	7,9	2,9	10,8	6,6	9,7	6,3

Эти данные подкрепляют результаты, которые мы получили в наших собственных исследованиях имплицитных теорий личности и значимости параметров, относящихся к личному счастью и к хорошим взаимоотношениям с другими людьми в социальных представлениях, которые действуют в настоящее время среди большей части населения.

в. От интеллекта — к креативности

Мы уже отмечали значение, которое в современной имплицитной теории личности приобрели факторы, связанные с воображением и спонтанностью за счет интеллекта (в «ущерб» ему), — переменной, которая имела гораздо больший вес в имплицитных теориях в более отдаленное время. Качества, относящиеся к «интеллектуальным способностям», благодаря своей важности для социальной группы и своей роли в применяемых в наше время различных технологиях продолжают, конечно, использоваться, но их имплицитные определения сильно изменились в ходе истории.

Мы не будем излагать недавнюю историю, так как этот параметр изучали многие ученые-психологи. Совершенно очевидно, что невозможно использовать эксперименты для исследования соответствующих понятий в другие периоды, но некоторые историки могут дать аргументы социальному психологу. Детьен и Вернан (Detienne, Vernant, 1974) изучали хождение в течение нескольких веков истории Древней Греции специфической категории способностей — *metis*, которую они называли «умом хитрости».

Чтобы понять, как функционирует это качество, они показывают, что необходимо учитывать одновременно технические традиции, мифы и различные системы власти в греческом обществе.

Выработанная в мире ремесленников, рыбаков, моряков, которым приходилось сталкиваться с враждебным окружением, владея весьма примитивными технологиями, *metis* представляет собой форму практического интеллекта, основанную на хитрости, которая одна только может помочь совладать с материальными трудностями. Они показывают, что это понятие подчиняется «правилам логики» и образует логически последовательную совокупность интеллектуальных и практических приемов, сочетающих *проницательность, предусмотрительность, осторожность, ловкость* и *бдительность*. Она требует, кроме того, очень большой опытности и длительного научения. Хотя *metis* не имеет ничего общего с длинными рассуждениями греческих ученых об интеллекте, которыми полны наши учебники, она *имплицитна* и *эффективна* на уровне повседневной жизни. Авторы подчеркивают решающую роль софистов в переходе от понятия в терминах традиционной *metis* к интеллекту, определяемому особым классом интеллектуалов. Детьену и Вернану удается даже описать «факторы эпохи» (факторы времени). Новое социальное представление «предполагает радикальную дихотомию между бытием и становлением, разумно понятным, сверхчувственным и чувственным опытом. *Metis* приводит в действие не только ряд оппозиций между антитезами. Сгруппированные попарно, эти противоположные понятия объединяются друг с другом и образуют полную систему антиномий, определяющих два плана реальной действительности, которые взаимно исключают друг друга. С одной стороны, сфера бытия, единичного, непоколебимого, ограниченного прямого и неподвижного знания; с другой — сфера становления, множественности, неустойчивости, смещенного и колеблющегося мнения».

В этих рамках для *metis*, которая характеризовалась постоянным колебанием между двумя полюсами, ставшими противоположными, места уже не остается.

Ле Дизэр (Le Disert, 1983) особенно интересуется социальным представлением способности, «новой» как на теоретическом уровне, так и на уровне распространения среди определенной публики, — креативности. В этом исследовании показано, что названное понятие фактически передает очень общее представление и о личности, и о ее положении в социальной формации. Эта модель функционирования интеллекта, одновременно индивидуалистическая и антисоциальная, тесно связана с другими представлениями (экология, ремесленничество и руссоистские мифы о природе человека).

По своей природе эта способность может быть представлена только образной схемой бурной спонтанности, стесненной, блокированной материальными препятствиями, оковами, латами или «законсервированной культурой». Со стороны индивида — возможности (потенциал), жизнь, а со стороны общества — принуждение, трафарет и рутина. Было показано также, что эта модель присутствует у столь различных социальных категорий, как инженерно-технические кадры или преподаватели. Социальное представление о креативности существует в нескольких вариантах, которые объясняются местом и социальной функцией каждой из этих двух групп.

Ле Дизэр изучает функционирование этого представления у преподавателей, предложив им описать самого умного или самого креативного ученика, и показы-

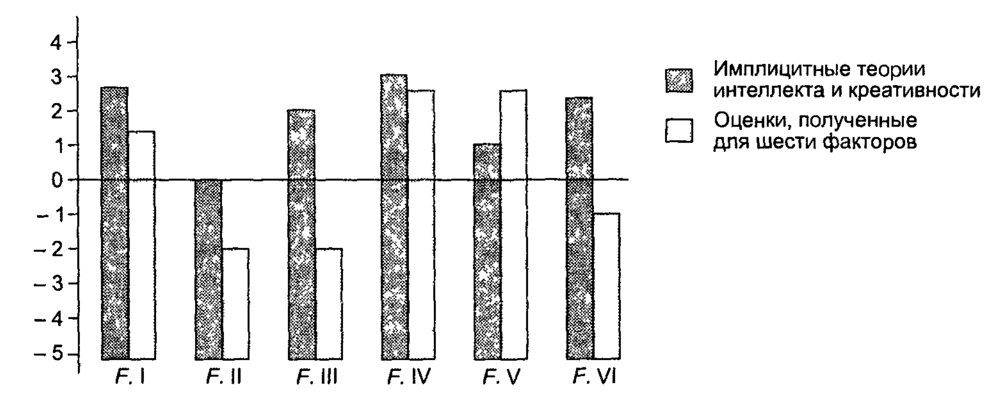


Рис. 10.6. Имплицитные теории интеллекта и креативности. Оценки, полученные для шести факторов, описанных в табл. 10.4

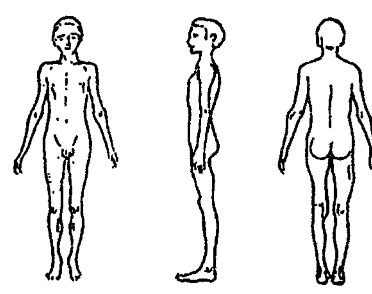
вает различие, существующее между обеими имплицитными теориями, и их проявление в отчетах педагогов.

Мы предложили двум группам студентов-психологов описать с помощью материала теста *16 PF* идеально умного индивида в одной группе и идеально креативного индивида — в другой. (Материал этот уже использовался для выявления имплицитной теории, функционирующей при восприятии других людей вообще.) Мы можем вычислить оценку для каждого фактора, рассчитав среднее всех оценок, данных испытуемыми каждому качеству, составляющему фактор. Результаты могут быть представлены на рис. 10.6.

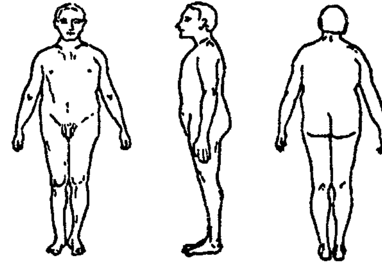
В общем, люди, имеющие одну из этих способностей, по-видимому, экстраверты, независимые и относительно малосклонны к тревоге. Мы без удивления констатируем различие между обоими представлениями в факторе V, но это различие далеко не самое значительное и не самое интересное. Креативность и интеллект, вероятно, различаются и даже противостоят друг другу в некоторых других факторах. Креативный индивид в большей степени экстраверт и более склонен к тревоге, чем интеллектуал. Максимальное различие наблюдается в факторах III и IV, касающихся воображения и спонтанности. В отношении этого последнего качества можно даже говорить о противоположности в понимании способностей. Человек творческий воспринимается как более независимый, чем умный человек.

г. Наивная морфопсихология и представление о теле

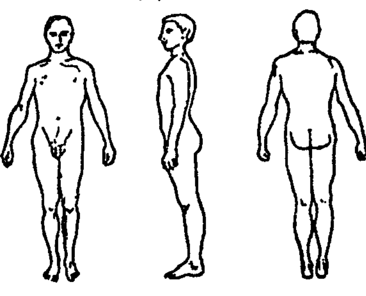
После Лебрена многие авторы пытались выявить соотношение морфологических характеристик индивида и его личности. По-видимому, все происходит так, как если бы все возможности установить типологии, позволяющие различать людей по их физическим данным, использовались для приведения к соответствию с ними различных типов личности. Черты лица, характеристики всего тела, форма рук или ушей вызвали появление различных теорий. Несмотря на то что эти концепции приобрели широкую популярность и даже иногда использовались при отборе, следует напомнить, что эти взгляды никогда не имели серьезной валидизации и что соотношение характеристик такого типа и поведения людей никогда не было подтверждено теоретически. Их успех на уровне здравого смысла можно, однако, объяснить тем, что объективность признаков такого рода способствует



Эктоморфный соматотип



Эндоморфный соматотип



Мезоморфный соматотип

Рис. 10.7. Соматотипы по теории Шелдона

тому, что в поисках объяснения причины они начинают казаться естественными («натурализуются»).

Мы попытались показать, что «человек с улицы» также имеет «элементы теории», позволяющие ему предвидеть поведение индивида исходя из таких признаков.

Шелдон (Sheldon, 1951) попытался привести в соответствие различные *соматотипы* (эндоморфный, эктоморфный и мезоморфный) с различными типами темперамента (висцеротония, соматотония и церебротония).

Сделав рисунки, соответствующие трем описанным типам (рис. 10.7), мы попросили 50 пассажиров пригородных поездов сказать, какие личности, по их мнению, соответствуют таким типам. Они должны были для этого поставить оценку по семибалльной шкале для некоторых видов поведения (например: «любит господствовать над другими, любит власть»; «любит физический комфорт» и т. д.). При составлении списка были перемешаны в случайном порядке виды поведения, свойственные, по Шелдону трем типам темперамента. Вычислив среднее полученных оценок поведения каждого типа мы получили следующие данные (табл. 10.7.). Представляется, что гипотезы подтверждены и оценки каждого соматотипа вполне соответствуют типам темперамента, описанным Шелдоном.

С помощью материала такого же типа Мезоннёв и Брюшон-Швейцер (Maisonneuve, Bruchon-Schweitzer, 1981) изучали стереотипы, связанные с эстетическим аспектом восприятия тела. В этом вопросе любое общество имеет свои каноны красоты, и всем известно, что они отличаются большой вариативностью. Названные авторы показали 40 взрослым обоего пола три крайних соматотипа Шелдона, представляющих мужчин и женщин, и попросили их назвать наиболее вероятные личностные качества для каждого из 6 персонажей. Анализ содержания ответов показывает, что наиболее благоприятную оценку получил мужской мезоморфный тип. Тела, соответствующие крайним типам (эктоморфный и эндоморфный) вызвали самые неблагоприятные оценки независимо от пола. В целом ни один из рисунков, на которых изображена женщина, не вызвал энтузиазма. Следовательно, ни один из крайних типов не соответствует нашему нынешнему идеалу женщины (женской красоты), но, глядя на мезоморфный тип женщины по Шелдону, никто не сомневается, что, если бы такой же эксперимент был проведен в то время, когда Шелдон устанавливал свою типологию этот тип вызвал бы большее восхищение наших дедов! Маловероятно также, что

частотность встречаемости различных типов среди населения в настоящее время осталась прежней. Совершенно очевидно, что типы эволюционировали параллельно эстетическим канонам.

Таблица 10.7

Средние величины оценок, сделанных при атрибуции поведения различным морфотипам Шелдона наивными испытуемыми

(цифры подчеркивают соответствующую предсказаниям теорию соматотипов)

Темперамент	Соматотип		
	Эндоморфный	Мезоморфный	Эктоморфный
Висцеротония	5,3	2,8	1,8
Соматотония	2,6	5,1	1,9
Церебротония	2,1	2,0	4,9

д. Физиономия, религия и иконография

В начале этой главы мы познакомились с предпринятой Лебреном попыткой создать универсальную морфотипологию. Его классификация также опиралась на три основных типа, которые, по его мнению, определяются расположением и формой глаз (рис. 10.8).

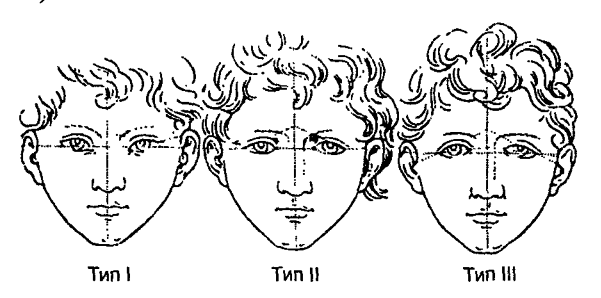


Рис. 10.8

Тип II характерен для человека разумного, спокойного, невозмутимого, контролирующего свои страсти. Тип I характерен для гениев, руководимых благородными творческими побуждениями. Разрез глаз, направленный вверх, характеризует, по мнению Лебрена, человека, стремящегося к Богу, славе и бессмертию. Тип III с глазами, опущенными в знак стыда или страха перед светом, который обнаружил бы его «черные инстинкты», присущ мужчине, находящемуся во власти «низких страстей». Оценить эти лица мы попросили студентов-психологов. Полученный результат не имеет ничего общего с предсказаниями Лебрена. Значит, теория Лебрена ошибочна? Разумеется. Но она, несомненно, «верна» и эффективна в рамках идеологии своего времени.

Сравнение типа I и религиозной иконографии в стиле росписей церкви Сен-Сюльпис[1] скажет нам больше, чем долгие рассуждения об отношении между

[1] Церковь Сен-Сюльпис в Париже, известная росписями знаменитого художника Делакруа (Delacroix, Eugene 1798–1863).



Рис. 10.9

имплицитной теорией личности и функционирова-нием социальной группы (рис. 10.9).

Клер Бретешер (Claire Bretecher) в своем недавне мультфильме о святой Терезе Авильской воспольз валась другими графическими средствами, чтобы дат представление об этой святой и о ее мистических опы тах. Чтобы понять и оценить юмор этого мультфил ма, читатель явно должен иметь совершенно другу модель личности, чем та, которую разработал Лебре Возвышенные порывы души святой не выдерживаю «дикого психоанализа», входящего в имплицитны теории социальной среды читателей газеты *Nou Observateur.*

Ж. Заключение

Мы начали эту главу и закончим ее иллюстрацией из знаменитого, написанног конце XVIII в. произведения «Опыт о физиогномике, предназначенный для то чтобы познать человека и вызвать любовь к нему»[1].

Анализ и комментарии, сделанные этим автором, другом Гете и человеко связанным с «движением Просвещения», дают нам хорошее определение, разум ется имплицитное, тех процессов, которые мы изучали выше.

«Первое впечатление», «первый взгляд» позволяют отнести к определенн категории любого человека из нашего социального окружения. Если оно мож оправдать свою сплоченность только необходимостью «знания другого и любви нему», то на уровне своего конкретного функционирования оно характеризует также производством и воспроизводством социальных отношений, которые, к нечно, не имеют ничего общего с любовью к Другому. Обоснование (оправдани этих отношений, места одних и других, межгрупповых отношений, должно, чт бы казаться естественным, учредить столько же очевидных истин, «оракулов чу ства», регулирующих межличностные аффекты. Это «чувство» может быть н столько же делом общественной власти, как и личности.

Даже если бы никто не сказал нам, что это портрет Иуды Искариота работы Гольбейна, если бы мы никогда не видели ни одного похожего на него лица, первое же чувство предупредило бы нас, во-первых, о том, что от него нельзя ожидать ни великодушия, ни нежности, ни благородства души Грязный еврей шокировал бы нас даже тогда, когда мы не могли бы ни сравнить его с кем-либо, ни дать ему имя. Все это — оракулы чувства (Лаватер).



[1] См. сноску в начале главы.

ГЛАВА 11

Теория атрибуции

Майлз Хьюстоун
(Miles Hewstone)
Перевод с английского
Нелли Стефан

Введение

Представьте себе: вы вдруг обнаружили, что провалились на экзамене по статистике, который сдавали в прошлом месяце. Почему? Исследования, которые мы рассматриваем в этой главе, касаются того, как люди отвечают на такие «почему?», на которые вы даете ответы не научные, а скорее с точки зрения здравого смысла. Ниже мы рассмотрим, какую информацию вы используете и как вы ее интерпретируете. Например, сравниваете ли вы свою экзаменационную оценку с оценками других студентов. Или же вы подумаете об оценке, которую сами получили на подобном экзамене в прошлом году? Мы рассмотрим также последствия, которые вытекают из вашего объяснения. Например, если вы приписываете свою неудачу недостатку способностей, вы, возможно, чувствуете себя униженным, ваше самолюбие уязвлено, и вы не захотите пересдавать экзамен. С другой стороны, если вы приписываете провал на экзамене тому, что вы приложили недостаточно усилий, вы можете подумать, что чему-то научились, и станете больше заниматься, чтобы быть уверенным, что хорошо сдадите экзамен в следующий раз. Вы видите, следовательно, что интерпретация событий повседневной жизни — важная тема. Изучение этих проблем занимало и продолжает занимать многих социальных психологов: в одном только 1990 г. было опубликовано более 300 журнальных статей по теории атрибуции (ср. Smith, 1994). *Теория атрибуции* отсылает к концептуальным рамкам внутри социальной психологии, которая рассматривает обычные объяснения поведения людей, т. е. объяснения с точки зрения здравого смысла.

В этой главе мы будем заниматься *каузальной атрибуцией*, которую люди связывают с социальными событиями, включая свое собственное поведение и поведение других людей. Каузальная атрибуция означает дедуктивный процесс, с помощью которого те, кто это поведение воспринимает, приписывают его результат одной или нескольким причинам. Мы рассмотрим сначала три классические теории, объясняющие, как люди приписывают поведение различным причинам. Затем мы рассмотрим некоторые из наиболее важных теоретических вопросов и исследований, касающихся пяти центральных проблем этой области науки: природа каузальной атрибуции; то, что вызывает атрибуции; ошибки и предубеждения в процессе атрибуции; сам процесс каузальной атрибуции; функции и последствия

атрибуции (более подробный анализ см.: Hewstone, 1989). Всю эту главу я решил посвятить рассмотрению широкого круга работ по исследованию атрибуции, чтобы проиллюстрировать названные основные вопросы. Сюда входят исследования интраперсональной атрибуции, сосредоточенные на приписывании атрибуций; исследования интерперсональной атрибуции, в том числе роль атрибуции при вступлении в брак; исследования межгрупповой атрибуции, иллюстрирующие такую составляющую атрибуции, как предрассудок; исследования атрибуции, касающейся общества, где главное внимание уделяется верованиям, убеждениям, разделяемым многими людьми внутри общества. Я надеюсь, что широта явлений, которые здесь учитываются, убедит читателя в важности теории атрибуции для социальной психологии.

Теории каузальной атрибуции

Что делают люди, когда пытаются объяснить события, происходящие в их социальном и физическом мире? Хайдер (Heider, 1958) рассматривал обыкновенного человека как *наивного ученого*, связывающего доступное наблюдению поведение с причинами, которые наблюдению недоступны. Мы хотим осветить здесь то, что было, может быть, главным, важнейшим вкладом Хайдера в теорию атрибуции, — разделение потенциальных источников действия на два класса: личностные (или внутренние) источники и источники, находящиеся в окружающей среде (или внешние). По мнению Хайдера, тот, кто воспринимает, должен решить, вызвано ли данное действие какими-то внутренними основаниями человека, совершающего действие (например, способность, усилие, намерение), или чем-то внешним по отношению к человеку (например, трудность задачи, везение). Понимание того какой ряд факторов следует использовать для истолкования поведения другого человека, позволяет наблюдателю (как считает Хайдер) лучше прогнозировать что может происходить в его мире, и дает ему сознание того, что он его контролирует. Интуиция Хайдера (Heider, 1958) послужила схемой для следующих теорий, к которым мы теперь перейдем.

Теория умозаключения о соответствии

Согласно «теории умозаключения о соответствии» (Jones, Davis, 1965; Jones, McGillis, 1976), цель процесса атрибуции состоит в том, чтобы посмотреть, *соответствует* ли наблюдаемое поведение и намерение, которое его вызвало, какому-то постоянному, устойчивому качеству, присущему человеку или действующим лицам. По мнению Джоунза и Дэвиса, мы делаем *умозаключение о соответствии*, когда считаем, что поведение действующего лица соответствует какой-то особой присущей ему черте или является ее следствием (например, враждебное поведение кого-либо приписывается враждебности как черте, характеризующей этого человека). Процесс умозаключения о диспозициях человека происходит в два этапа: а) атрибуция намерения (намеревался ли он так поступить?) и б) атрибуция диспозиции (какая черта или какие черты побудили его так поступить?).

Атрибуция намерения. Первая проблема, которая встает перед наблюдателем, — необходимость понимания, какие последствия наблюдаемого действия, если таковые имеются, являются результатом решения действующего субъекта. По мнению Джоунза и Дэвиса, для того чтобы сделать умозаключение о том, что эффект действия преднамерен, наблюдатель должен считать, что действующее лиц

знает, какие последствия будет иметь его действие, и что этот человек *способен* (имеет физические возможности) совершить даное действие.

Атрибуция диспозиции. Одной из основных причин, влияющих на атрибуцию диспозиции, служит представление наблюдателя о том, как поступили бы другие люди в такой же ситуации (социальная желательность). Соответствующие умозаключения более сильны, если последствия избранного поведения социально *нежелательны*. В более общей форме можно сказать, что только поведение, противоречащее ожиданиям, дает реальную информацию о действующем лице. Когда люди говорят именно то, чего от них ожидают в особой ситуации, или играют особую роль, мы мало что узнаем о них. Эту гипотезу поддержали Джоунз, Дэвис и Герген (Jones, Davis, Gergen, 1961) в своем эксперименте, в котором участники оценивали кандидатов на место подводника или астронавта в беседе с целью найма на работу. Поведение кандидатов, которые «подавали» себя как способных к такой работе (они были «экстравертами» для работы подводника и «интровертами» для работы астронавта), считалось дающим сравнительно мало информации о личностных качествах кандидатов. Другими словами, участники эксперимента чувствовали, что они мало что узнали в этих условиях о том, каков же человек «на самом деле». Но зато когда кандидаты отвечали на вопросы так, что это меньше согласовывалось с тем, чего можно было ожидать от их роли (поведение, противоречащее ожиданиям или выходящее из роли), то умозаключения об их личности были более сильными и более уверенными.

Предубеждение в процессе умозаключения. Джоунз и Дэвис предвосхитили последующую работу, разграничив два вида атрибуционных предубеждений — зависящих от мотивации и когнитивных. Предубеждения, связанные с мотивацией, объясняются личной вовлеченностью наблюдателя в действия другого человека. Например, у нас больше шансов сделать умозаключение о соответствии, когда поведение «другого» имеет положительные или отрицательные последствия для нас лично (гедонистическое соответствие). Главное когнитивное предубеждение связано с тем, что мы склонны переоценивать личностные факторы и недооценивать ситуационные. Так, мы скорее назовем причиной аварий на дорогах «плохих водителей», а не «плохие дороги» (Barjonet, 1980).

Критические проблемы, относящиеся к теории умозаключения о соответствии. Несмотря на то что эта теория была частично подкреплена экспериментальными исследованиями, она нуждается в трех ограничениях. 1. Хотя данная теория утверждает, что атрибуция намерения должна предшествовать умозаключению о диспозициях, некоторые диспозиции определяются по неинтенциональному поведению. Так, когда мы говорим, что кто-то неловок, это не значит, что он имел намерение опрокинуть свою чашку кофе! Следовательно, представляется, что рассматриваемая теория, по-видимому, применима только к тому, что называется поступками, включающими долю выбора. 2. Хотя поведение, противоречащее ожиданиям, явно информативно, то же самое возможно и в случае поведения, отвечающего ожиданиям (например, если поведение подтверждает стереотипы). 3. В большинстве исследований, порожденных данной теорией, не проводилось измерений каузальных атрибуций. Сделать вывод об определенной диспозиции — это не то же самое, что измерить причину, и, как мы увидим в дальнейшем, в этих случаях процесс, лежащий в их основе, — другой.

11 Зак 683

Современные работы. В исследованиях диспозиционного умозаключения, которые проводятся в настоящее время, изучаются различные составляющие или этапы, входящие в атрибуцию качеств (ср. Gilbert, 1995, где дается обзор этих исследований). Предполагается, что процесс проходит в три этапа: 1) мы идентифицируем качества, связанные с каким-либо поведением (например, списывание работы с кого-то считается «нечестным» поступком); 2) приписываем эту черту действующему лицу (например, ученик, который списал задание, нечестен); 3) корректируем в соответствии с ситуацией качество, приписывая его внешним факторам (если она списала задание, то это потому, что она должна ухаживать за больной матерью и не успевает все сделать). Когда поведение человека явно предполагает то или иное качество, наблюдатели, по-видимому, делают вывод автоматически (т. е. без усилия, без намерения, неосознанно; например, Winter, Uleman, Cuniff, 1985). Напротив, коррекция в соответствии с ситуацией не является автоматической составляющей процесса атрибуции (Gilbert, Pelham, Krull, 1988). Она требует времени и усилий.

А. Ковариация и конфигурация

Модель Келли (Kelley, 1967, 1973) — это последующее дополнение к теории атрибуции. Келли начал с вопроса о том, какая информация используется для того, чтобы прийти к каузальной атрибуции. Он описывает два различных случая, которые зависят от количества информации, имеющейся в распоряжении наблюдателя. В первом случае наблюдатель получает информацию из многих источников как случайных, так и характеризующих условия ситуации, и может констатировать ковариацию[1] наблюдаемого действия и возможной причины. Например, если вы только что провалили экзамен по статистике, как вы это объясните? Если вы знаете, что не сдали этот же предмет и в прошлом году, но хорошо сдали все остальные экзамены, и, кроме того, вам известно, что многие из ваших товарищей также не смогли успешно сдать экзамен по статистике, будет больше шансов, что вы припишете свою неудачу именно данному экзамену (например, его типу или его тематике), а не себе. Во втором случае наблюдатель располагает только одной информацией и должен учитывать конфигурацию факторов, которые могли бы помочь найти убедительную причину наблюдаемого следствия. Например, если вы видите, как автомашина сбила пешехода, вы обычно не будете спрашивать сколько было раньше несчастных случаев, связанных с машиной и пешеходом. Вам следует принять во внимание такие факторы, как скользкая мостовая, возможное алкогольное опьянение водителя и т. д. Ковариация и конфигурация будут рассмотрены ниже поочередно.

Атрибуция, основанная на ковариации многих наблюдений. Когда наблюдатель получает информацию из многих источников, Келли (Kelley, 1967, 1973) предполагает, что он, подобно ученому, должен отбирать обнаруженные следствия, чтобы понять, какому фактору их приписать. Следовательно, применяется *принцип ковариации*: следствие приписывается такому условию, которое присутствует, когда присутствует данный эффект, и отсутствует, если этот эффект отсутствует. В основу своей модели Келли положил статистический прием — анализ

[1] Ковариация — сопряженная изменчивость признаков. — *Примеч. науч. ред.*

вариаций (*ANOVA*), который изучает изменения зависимой переменной (следствия), при вариациях независимой переменной (условия).

Мы можем доказать модель *ANOVA*, проанализировав пример, изученный Макартуром (McArthur, 1972): «Джон смеется над комедийным актером». Этот результат мог быть вызван самой личностью (Джон); обстоятельствами (случай, при котором проявилось данное следствие); может играть роль существо или стимул (комедийный актер) или какое-нибудь сочетание этих факторов. При этом анализе мы задаемся вопросом, распространяется ли наблюдаемое поведение на каждую из возможных причин – люди (личности), обстоятельства, стимулы. Независимые переменные дают три возможности рассмотрения вариации следствий (рис. 11.1). Если мы зададимся вопросом, смеются ли также и другие люди над этим актером, мы узнаем, распространяется ли это поведение на личности. Таким образом, мы получим информацию о *консенсусе* – он сильный, если все его разделяют; он слабый, если этого не происходит. Затем мы задаемся вопросом, смеется ли Джон над этим актером во всех других ситуациях (дома, у телевизора или в бистро), и мы узнаем, распространяется ли данное поведение во времени. Так мы делаем вывод об *устойчивости* – устойчивость велика, если Джон вел себя так же и в прошлом; она мала, если это не так. Наконец, мы выясняем, смеется ли Джон над другими комиками и при других стимулах или нет. Так мы получаем информацию о *дифференциации* – она сильна, если Джон смеется только над этим актером; она слаба, если Джон смеется и над другими комедийными актерами.

В каждом из случаев нас интересует, имело ли место следствие. Закон ковариации указывает, что следствие, очевидно, вызывается тем фактором, который изменяется одновременно с ним. Так, если только Джон смеется над комедийным актером (слабый консенсус), если он смеялся над ним в прошлом (сильная устойчивость) и если он смеется также над всеми другими актерами-комиками (слабая

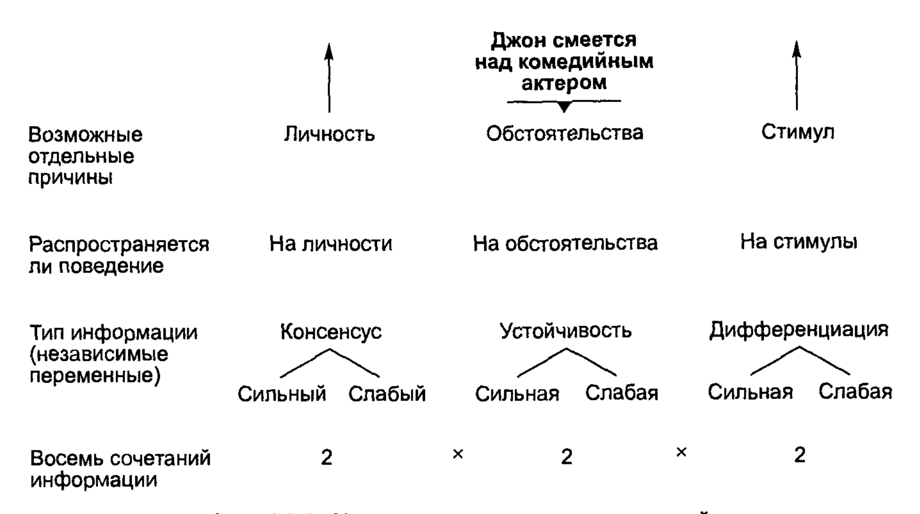


Рис. 11.1. Модель ковариации в анализе изменений

Примечание. Можно генерировать объяснение простой фразы такого типа, если идентифицировать каждую возможную отдельную причину (личность, обстоятельства, стимул), выяснив, распространяется ли поведение на личности, обстоятельства, стимулы, и уточнив таким образом уровень информации в каждом случае (по Hewstone, 1989; Kelley, 1967; McArthur, 1972)

дифференциация), то, по-видимому, следствие вызывается личностной диспозицией Джона: может быть, он человек веселый и очень любит смеяться. Но если все смеются над комиком (сильный консенсус) и если Джон смеялся над ним и в прошлом (сильная устойчивость), но не смеется над другими комедийными актерами (сильная дифференциация), тогда следствие вызвано чем-то, что связано с данным актером: может быть, он особенно забавен.

Если мы предположим, что каждому типу информации можно дать коэффициент сильной или слабой значимости, то мы можем выделить 8 различных информационных схем. Это сделал, в частности, Макартур (McArthur, 1972); его результаты, как кажется, согласуются с его моделью. Это подтверждает, что консенсус, дифференциация и устойчивость действительно оказывают влияние на причинную атрибуцию именно так, как это предсказывал Келли и в соответствии с законом ковариации.

Критические проблемы, связанные с законом ковариации. Несмотря на то что первые исследования, казалось, подтверждали описанную модель, позднее она подверглась критике. Ее критиковали по трем основным причинам. 1. Принцип ковариации ограничен базой, исходя из которой делается вывод о причинной связи. Как нам напоминают работы по статистике, корреляция не обязательно включает причинно-следственные связи (например, мы все знаем, что сексуальные отношения служат причиной беременности, но корреляция между ними в действительности не сильна: ср. Einhorn, Hogarth, 1986). 2. В экспериментах такого типа, проводимых с целью тестирования модели Макартура, участникам дают информацию о ковариации «в предварительной упаковке», т. е. такую, какую в обычных обстоятельствах они не стали бы искать и, может быть, и не использовали бы (Garland, Harfy, Stephenson, 1975). Это ограничение усиливается тем, что люди не очень хорошо умеют оценивать ковариацию двух событий (Alloy, Tabachnik, 1984). 3. Хотя атрибуции участников экспериментов производят такое впечатление, *будто* они применили закон ковариации, на деле используемый ими способ обработки информации мог быть совершенно другим, чем тот, что предложил Келли. Из одного только факта, что атрибуции людей кажутся согласующимися с рамками *ANOVA*, нельзя делать вывод, что они рассуждают именно так. А вы? Большинство из нас испытывает достаточно большие трудности при пользовании калькулятором или даже компьютером. Мы еще вернемся к интересному вопросу о когнитивных процессах, вовлеченных в каузальную атрибуцию.

Исследования, проводимые в настоящее время. Недавно опубликованные работы, а также исследования этой теории, которые ведутся в настоящее время, сосредоточены на вопросе о том, *как*, собственно говоря, наблюдатели осуществляют каузальную атрибуцию исходя из информации о консенсусе, устойчивости и дифференциации. Хьюстоун и Джасперс (Hewstone, Jaspers, 1987) предложили «логическую модель» процесса атрибуции, дающую методику, которая позволяет наблюдателю анализировать ковариацию (и идентифицировать условия, необходимые и достаточные для наступления данного следствия), но без проведения мысленного анализа вариантности. Хотя данная модель лучше уточняет атрибуцию наблюдателя, это чрезвычайно сложная модель непосвященного испытуемого. Другую модель, сосредоточенную на аномальных условиях (*ACF*), предложили Хилтон и Слугоски (Hilton, Slugoski, 1986). Эта модель дает возможность изящного, но простого анализа. Согласно этой модели, мы выбираем в качестве

причины события необходимое условие, которое *аномально* в сравнении с обычным фоном события — объекта атрибуции. Модель *ACF* предполагает, что люди обрабатывают информацию о консенсусе, дифференциации и устойчивости как «контрастные случаи», которые определяют аномальные условия, облегчающие наступление события. В этом случае аномальные условия рассматриваются как причина события. В частности, Хилтон и Слугоски высказали мысль, что информация о слабом консенсусе (почти никто так не поступает) идентифицирует человека, рассматриваемого в качестве объекта атрибуции, как аномального. Информация о сильной дифференциации (человек, рассматриваемый как объект атрибуции, почти ни на что не направляет свои действия) идентифицирует стимул как аномальный. Информация о слабой устойчивости (данное событие почти никогда не происходило) идентифицирует данные обстоятельства как аномальные. Модель Келли продолжают расширять и совершенствовать с разных точек зрения (Cheng, Novick, 1990; Forsterling, 1995).

Атрибуции, основанные только на одном наблюдении: конфигурация. Другой недостаток модели ковариации заключается в том, что она требует большого количества наблюдений, дающих информацию о консенсусе, устойчивости и дифференциации. Мы, однако, часто не имеем такой информации, когда прибегаем к атрибуции в повседневной жизни. Келли (Kelley, 1972) признал, что модель *ANOVA* идеализирована и что во многих обстоятельствах наблюдатель не имеет времени или мотивации, чтобы анализировать многочисленные наблюдения. В этих случаях неполной информации атрибуции делаются на основе *каузальных схем*. Такие схемы — это готовые убеждения, предположения и даже построенные на основе опыта теории, касающиеся того, как взаимодействуют некоторые причины, приводящие к специфическим следствиям. Наблюдатель может интерпретировать информацию, сопоставляя ее со схемой и включая ее в эту схему.

Одной из самых простых каузальных схем является схема множества достаточных причин (МДП) (Kelley, 1972). Согласно этой схеме, любая из множества причин (например, семейные трудности, плохое окружение в школе или недостаточное старание), действуя одна, может привести к одному и тому же следствию (провал на экзамене). Келли выдвинул также несколько законов атрибуции, сочетающихся с каузальной схемой. Схема МДП связывается с *принципом вычитания*: поскольку различные причины могут вызывать одинаковое следствие, роль данной одной причины вычитается, если присутствуют другие убедительные причины. Рассмотрим пример: два школьника не справились с тестом. Преподаватель узнает, что у одного из детей только что умерла мать. Учитывая эту семейную трагедию, можно с большой вероятностью предположить, что в данном случае преподаватель в меньшей степени припишет неудачу недостаточному старанию, чем в отношении другого ученика, который не имеет такой убедительной причины своего плохого результата. Келли (Kelley, 1973) предложил также *принцип увеличения*: роль данной причины возрастает, если следствие имеет место при наличии другой причины, которая ему препятствует. Так, например, студент, который успешно сдает экзамены, несмотря на высокую температуру, вызванную воспалением желез, в большей степени обязан успехом своим способностям, чем студент, который здоров. Закон увеличения одинаково применим и к МДП, и к схеме множества необходимых причин (МНП) (Kelly, 1972). Согласно схеме МНП, необходимо, чтобы несколько причин своим одновременным действием вызвали

одно следствие. Келли выдвинул гипотезу, что эта схема будет использоваться для объяснения следствий, необычных или чрезвычайных (Cunningham, Kelley, 1985).

Келли (Kelley, 1972) высказал предположение, что наивный человек имеет в своем распоряжении много других видов каузальных схем и что их важность объясняется тремя причинами: 1) они помогают наблюдателю произвести атрибуцию при неполной информации; 2) к определенной области содержания применимы общие понятия о причинно-следственных связях; 3) они дают наблюдателю «стенографию причин», которая позволяет ему легко и быстро делать сложные умозаключения (Fiske et Taylor, 1991).

Критические проблемы, связанные с каузальными схемами. Несмотря на явные преимущества каузальных схем, всегда остаются проблемы, требующие внимания как в теоретическом, так и в эмпирическом плане. Фидлер (Fiedler, 1982) считает основными две проблемы.

1. Существование и функционирование каузальных схем, хотя и убедительно на интуитивном уровне, но не было успешно доказано. Фидлер критикует отдельные исследования за искусственность и использование таких интегрированных процедур, которые позволяют обнаружить каузальную схему в любом случае атрибуции, произведенной испытуемым. Таким образом, различные ответы считаются доказательством использования схем различного типа. Но откуда вам известно, что испытуемый пользовался схемой? Все, что мы пока можем сказать, — это то, что люди действуют так, как будто они пользовались схемами.

2. Фидлер критиковал также абстрактную, лишенную содержания концепцию схемы. Подлинная схема должна была бы представлять организованное знание, основанное на культурном опыте, а не просто абстрактное причинно-следственное отношение.

Ковариация и конфигурация: интеграция. Несмотря на критические вопросы, поднятые в нашей дискуссии, понятия ковариации и конфигурации весьма существенны в исследовании атрибуции. Очень долго обсуждалось, что является «двигателем» атрибуции — данные (ковариация) или теория (конфигурация). Действительно, между данными и ожиданиями существует взаимодействие, тогда как предположения влияют на выбор обрабатываемых данных, причем не только на то, как они обрабатываются (Alloy, Tabachnik, 1984).

Теории каузальной атрибуции: резюме. Все три описанные выше теории, предложенные Хайдером, Джоунзом и Дэвисом, а также Келли, служат основой для дальнейших исследований. Они сходятся в следующих общих темах: опосредованная взаимосвязь стимула и реакции; активная и конструктивная каузальная интерпретация; точка зрения ученого-любителя или наивного наблюдателя. Самое главное — это то, что все три теории интересуются объяснениями, которые дает здравый смысл, и ответами на вопрос «почему?». На основе богатого описательного материала Хайдера (Heider, 1958) в теориях Джоунза и Дэвиса (Jones, Davis, 1965) и Келли (Kelley, 1973) предпринята смелая попытка формализовать правила, которыми люди, по-видимому, пользуются для каузальных атрибуций. Эти теории дали ответ на многие вопросы, но еще больше вопросов они подняли относительно природы объяснений здравого смысла, — а также о том, в какой момент и как эти объяснения даются. К рассмотрению именно этих вопросов мы теперь и перейдем.

Б. Фундаментальные вопросы, которые встают при исследовании атрибуции

На смену первоначальному увлечению исследованием атрибуции, стимулировавшемуся доступными проверке теориями, которые мы рассмотрели выше, пришло более глубокое и более критическое изучение фундаментальных вопросов: что представляют собой, в сущности, каузальные атрибуции? Когда они происходят? Как участвуют в каузальной атрибуции предубеждения? Какие когнитивные процессы лежат в основе каузальной атрибуции? Наконец, какие функции она несет и к каким последствиям приводит?

Природа каузальной атрибуции

Внутренние и внешние атрибуции. Начиная с работ Хайдера (Heider, 1958) исследователи стали интенсивно подчеркивать различие между внутренней и внешней атрибуцией. Хотя это различие имеет свое значение, две основные проблемы ставят под сомнение его использование и ценность (Miller, Smith, Uleman, 1981).

Во-первых, в каком отношении друг к другу находятся внутренняя и внешняя атрибуции? Хайдер высказал мысль, что это отношение, меняющее местами личностную и ситуационную причинность. Чем в большей степени вы будете считать причиной действия личность, тем в меньшей мере будет рассматриваться в качестве причины окружение (*и наоборот*). Согласно этой концепции, должна существовать отрицательная корреляция между мерой атрибуции причины личности и мерой атрибуции причины ситуации. Однако во многих исследованиях отмечается положительная корреляция или незначительно отрицательная корреляция между приписыванием причины личности и приписыванием причины ситуации, если их оценивать по раздельным шкалам (Taylor, Koivumaki, 1976). Следовало бы также отметить, что люди, вероятно, пользуются сочетаниями обоих видов атрибуций в определенных условиях, а также для объяснения чрезвычайных событий (Kelley, 1973). Сложные события, затрагивающие многих людей, очевидно, объясняются с помощью соединения внутренней и внешней атрибуции (например, муж объясняет ссору с женой плохим настроением (внутренняя атрибуция) и тем, что дети не спят (внешняя атрибуция); см. Fincham, 1985).

Во-вторых, можно ли различить внутреннюю и внешнюю атрибуцию? Главная проблема заключается в том, что можно переформулировать высказывания, которые, как кажется, предполагают внутреннюю атрибуцию, в высказывания, предполагающие внешнюю атрибуцию, *и наоборот* (Ross, 1977). Эта проблема особенно очевидна в случае, когда исследователи пытались закодировать атрибуцию, исходя из свободных ответов. Нисбетт с сотрудниками (Nisbett et al., 1973, 2-й эксперимент) попросили студентов написать в нескольких строках объяснение, почему они выбрали свой род занятий в качестве основного. Высказывание «Я хочу зарабатывать много денег» было закодировано как внутренняя атрибуция, тогда как высказывание «Химия — это область, где можно хорошо зарабатывать» было закодировано как внешняя атрибуция. Совершенно очевидно, что этот метод можно подвергнуть критике, так как оба типа высказываний содержат сходную информацию, причем фактически одно предполагает другое. Многие исследователи отмечали также, что категории внутренней и внешней каузальности очень широки и включают весьма разнообразные атрибуции (Lalljee, 1981). Некоторые

исследователи указывают, что многие испытуемые в проведенных ими экспериментах не понимают различий между внутренней и внешней атрибуцией и/или не видят смысла в таком различении (Taylor, Koivumaki, 1976).

Таким образом, это исследование серьезно ставит вопрос о валидности различения внутренней и внешней атрибуции. Вайнер и коллеги (Weiner, 1986) посвятили несколько лет разработке улучшенного многоаспектного подхода к структуре причинности, доступной для наблюдения. Они установили таксономию причин, которая специфицирует свойства, лежащие в их основе. Были выделены три параметра: *место* — параметр, отсылающий к локализации причины, внутренней или внешней по отношению к личности; *устойчивость* — параметр, отсылающий к временному характеру причины, которая может быть постоянной, устойчивой (инвариантной) или непостоянной, неустойчивой (варьирующей, переменной); *контролируемость* — параметр, связанный со степенью возможного влияния воли человека на причину. Теоретически возможна классификация причин внутри одной из 8 клеток (2 уровня места × 2 уровня устойчивости × 2 уровня контролируемости), хотя Вайнер предупреждал, что точное значение каждой причины может изменяться в зависимости от времени, наблюдателей и ситуаций. Так, например, способность (нормально предполагаемая внутренней/устойчивой/неконтролируемой) могла бы рассматриваться как неустойчивая причина достижения, если бы ожидалось обучение. Точно так же удача (в норме рассматриваемая как внешняя/неустойчивая/неконтролируемая) могла бы предстать как устойчивая характеристика у некоторых людей. Вайнер (Weiner, 1985) считает самым важным тот факт, что даже если интерпретация специфических каузальных умозаключений может меняться, лежащие в основе параметры (место, устойчивость, контролируемость) остаются постоянными. Вайнер разработал этот подход и положил его в основу важной теории мотивации достижений и волнения (эмоции), которую мы рассмотрим ниже в связи с функциями и последствиями. Ясно, однако, что атрибуция неуспеваемости ребенка недостатку старания имеет другие последствия, чем приписывание ее недостаточным способностям. Если преподаватель припишет плохой результат недостаточным способностям ребенка, то весьма возможно, что успехи этого ребенка в будущем ему покажутся менее вероятными чем если бы он приписал неуспеваемость недостаточному старанию (Weiner, Nierenberg, Goldstein, 1976). Если сам ребенок припишет свою неуспеваемость недостаточному старанию, это может пощадить его самолюбие, поскольку в таком случае предполагается, что если он более усердно позанимается в следующий раз, он получит хорошие результаты.

Каузальные и другие объяснения с позиции здравого смысла. Несмотря на то что в большинстве исследований, посвященных атрибуции, речь идет лишь о каузальной атрибуции, объяснения здравого смысла включают много разнообразных видов других объяснений. Особый интерес вызвали два различия. Обратившись к давней традиции в философии, Басс утверждал, что причины и основания — логически разные категории, которые служат для объяснения различных аспектов поведения. Он определил причину как «то, что приводит к изменениям», а основание — как «то, для чего производится изменение» (Buss, 1978, p. 1311). Статья Басса подняла много интересных вопросов (ср. Locke, Pennington, 1982) Однако честнее будет сказать, что это разграничение мало повлияло на дальнейшие исследования.

Разграничение извинений и оправданий оказало большее влияние, хотя соответствующие исследования распространяются на «объяснения», которые выходят далеко за рамки теории атрибуции (cf. Harvey, Weber, Orbuch 1990; McLaughlin, Gody, Read, 1992). Скотт и Лайман (Scott, Lyman, 1968) различают извинения (когда признается плохой или ошибочный поступок, но отрицается ответственность за него) и оправдания (когда признается ответственность, но не связанные с ней негативные основания). Два опубликованных исследования показали, что объяснения, которые заключенные дают своему поступку, в большей мере представляют собой оправдания, чем извинения (Felson, Ribner, 1981; Hendersen, Hewstone, 1984). Последние авторы проанализировали объяснения с помощью схем кодирования, в которых используются атрибуции и объяснения. Их анализ показал, что важно отличать атрибуцию причины от атрибуции ответственности. Правонарушители иногда признавали свою роль в качестве «причины» в конечном анализе (самоатрибуция), но извиняли свое поведение (утверждая, например, что речь идет о несчастном случае) или оправдывали его (ссылаясь, например, на нормы самозащиты).

Побуждение к каузальной атрибуции

Спонтанная каузальная атрибуция. Когда люди прибегают к каузальной атрибуции? Чтобы ответить на этот вопрос, Вайнер просмотрел все доступные свидетельства того, что он назвал «спонтанной мыслью о причине». Он намеренно исключил все исследования, в которых явно присутствовали измерения атрибуции, и ограничился теми исследованиями, которые были посвящены наблюдениям и кодированию нормального (словесного) поведения. Например, Лау и Рассел (Lau, Russell, 1980) проанализировали содержание газетных спортивных рубрик. Они констатировали, как и можно было предвидеть, что неожиданные результаты вызывали гораздо больше попыток объяснения, чем результаты, которых ожидали.

Точно так же Зелигман и коллеги закодировали атрибуции, взятые из большого числа разнообразных источников, включая личные дневники, предвыборные речи и сеансы психотерапии (Peterson, Mier, Seligman, 1993). Просмотрев все эти документы, Вайнер пришел к выводу, что атрибуции вызываются двумя ключевыми факторами: неожиданные события (имевшие место вопреки ожиданиям) и недостигнутые цели (вопреки ожиданиям) (ср. также: Kanazawa, 1992). Прежде чем делать вывод о спонтанности атрибуций, рекомендуется все же прочитать нижеследующий раздел, посвященный этому процессу.

Другие побудительные факторы. Исследователи обнаружили также несколько других явлений, вызывающих атрибуцию. Это, например, утрата контроля (Liu, Steele, 1986) и плохое настроение (Bohner, Bless, Schwarz, Strack, 1988). Совершенно другое понимание побуждения к атрибуции предполагает изучение контекста разговоров, в которых делается атрибуция (Hilton 1990, 1991). Так, например, Тернбол и Слугоски (Turnball, Slugoski, 1983) доказали, что говорящие пользуются тем видом правил, который обсуждает Грайс (Grice, 1975), предлагая только объяснения, информативные с точки зрения слушателя. Другими словами, одно и то же событие может получить различные объяснения (и даже не получить никакого объяснения) в зависимости от контекста разговора, в котором приводятся объяснения.

Ошибки и предубеждения в процессе атрибуции

Классические модели процесса атрибуции стремились, как мы видели, рассматривать наблюдателя скорее как человека рационального. Модель *ANOVA*, предложенная Келли (Kelley, 1965), фактически получила статус *нормативной модели*, указывающей, как наблюдатели должны были бы делать правильную каузальную атрибуцию. На практике же наблюдатели не ведут себя как ученые, следующие каким-то формальным детализованным моделям. Они делают атрибуции быстро, используя гораздо меньше информации и предпочитая определенные типы объяснений. Следовательно, мы должны рассмотреть более *описательные* модели того *способа*, которым наблюдатели делают атрибуции в действительности.

В большом числе исследований делается вывод, что при сравнении наивных наблюдателей с учеными или статистиками первые отличаются предубежденностью и ошибками в атрибуции. Имеем ли мы основания характеризовать эти тенденции как предубеждения или ошибки? Термин «ошибки» следовало бы оставить за отклонениями от нормативной модели (Fiske, Taylor, 1991) или за случаями отхода от признанного критерия валидности (Kruglanski, Ajzen, 1983). Такие модели или критерии, однако, редко доступны для исследования атрибуции. Мы должны были бы употреблять в этом случае термин *предубеждение* (*смещение*). Тем не менее термин *ошибка* по-прежнему употребителен в тех случаях, когда закрепился первоначальный неточный ярлык. Предубеждение имеет место, если наблюдатель систематически искажает правильную процедуру, используя ее либо чрезмерно, либо недостаточно (Fiske, Taylor, 1991). Недавно Фундер (Funder, 1987) выдвинул другую точку зрения. Он утверждает: то, что назвали «ошибками», проистекает в значительной мере от лабораторного контекста и не обязательно привело бы к ошибкам в реальном мире. Исследователи показали также в различных ракурсах, что даже твердо укоренившееся предубеждение в атрибуции может быть поколеблено, если переформулировать вопросы или ввести тонкие изменения в предлагаемую информацию (Cheng, Novick, 1992; Forsterling, 1995). Как мы увидим далее, такие предубеждения могут служить для лучшего описательного анализа причинной атрибуции, чем это делают сложные нормативные модели. Теперь мы перейдем к рассмотрению некоторых наиболее известных предубеждений.

Фундаментальная ошибка атрибуции. Многие исследования показывают, что наблюдатели, по-видимому, придают слишком малое значение ситуации и слишком большое значение — личности (Jones, Harris, 1967; Ross, Amabile, Steinmets, 1977). В чем причина этого эффекта? Когнитивные объяснения подчеркивают то, что лежит в основе знания атрибуции и обработки социальной информации. Одно из объяснений заключается в том, что поведение участника ситуации часто более выразительно и рельефно, чем ситуация. Общее объяснение этой рельефности базируется на доказательстве Рода и Прайера (Rhodes, Pryor, 1982). Они утверждают, что если побудить участников эксперимента подумать о составляющих ситуации, то есть шанс, что они учтут ситуационные факторы при объяснении поведения человека — объекта наблюдения. Другое когнитивное объяснение отсылает к различной степени забывания ситуационных и диспозиционных причин. Мур с соавторами (Moore et al., 1979) и Петерсон (Peterson, 1980) указали, что самоатрибуции, сделанные через некоторое время после изучаемого поведения, имели тенденцию в большей степени подчеркивать диспозиционные причи-

ны и в меньшей — ситуационные, чем в случае, когда эти атрибуции делались сразу после наблюдения поведения (ср. Funder, 1982; Miller, Porter, 1980). Хотя имеются доказательства изменения атрибуции с течением времени, они недостаточно устойчивы, чтобы дать полное объяснение фундаментальной ошибки атрибуции.

Существует еще и другое объяснение, принимающее в расчет особенности культуры. Миллер (Miller, 1984) отмечает увеличение по мере роста ребенка ссылок на диспозиционный фактор в американской выборке, в то время как в выборке индусов возрастают ссылки на факторы контекста (рис. 11.2). Так, по мере того как дети растут в окружении западной культуры, они чаще ссылаются на личностные качества как на причину поведения (Higgins, Bryant, 1982). Напротив, дети-индусы с возрастом чаще принимают в расчет социальные контексты и ситуации в качестве причин поведения. Такие исследования иллюстрируют связь между каузальной атрибуцией и социальными представлениями (см. главу 14). Социальные представления могут нам помочь ответить на вопрос: каков источник атрибуций? Эта связь иллюстрируется также изучением «социэтальной атрибуции» (поиска причин тех или иных явлений в окружающем обществе и государственной системе, включая бедность, богатство и безработицу). Так, члены различных политических партий иногда делают разные атрибуции (см.: Hewstone, 1988).

Лингвистический аспект атрибуции также может нам помочь объяснить фундаментальную ошибку атрибуции. Общая теория диспозиций, может быть, является составной частью языка, следствием чего оказывается систематическое появление некоторых умозаключений в зависимости от используемого глагола. Семэн и Фидлер (Semin, Fiedler, 1991) отмечают, что общее предвзятое мнение, побуждающее объяснять поведение внутренними диспозициями одушевленных субъектов (а не внешними факторами окружения), соответствует широко распространенной тенденции пользоваться абстрактным языком (Fiedler, Semin, Bolten, 1989).

В какой мере фундаментальная ошибка атрибуции действительно фундаментальна (Harvey, Town, Yarkin, 1981)? Несмотря на это название, в некоторых условиях люди в слишком большой мере припишут поведение «другого» ситуационным факторам: особенно если это поведение не отвечает ожиданиям (Kulik, 1983) и если внимание обращено на ситуационные факторы, которые могли бы быть причиной данного поведения (Quattrone, 1982). Учитывая, что предубеждение далеко не универсально, а критерии точности отсутствуют, мы предпочли бы назвать этот все же весьма важный эффект более скромно — *предубеждением соот-*



Рис. 11.2. Культурные схемы и развитие атрибуций в рамках диспозиций (данные взяты из: Miller, 1984. © 1984. American Psychological Association, с разрешения издателя и автора)

ветствия, что означает атрибуцию поведения диспозиции даже в тех ситуациях, в которых не следовало бы этого делать (Gilbert 1995; Jones 1990).

Различие между активным субъектом и наблюдателем. Джонс и Нисбетт высказали мысль, что деятель склонен приписывать причину своих действий ситуации, в то время как наблюдатель имеет тенденцию приписывать те же действия устойчивым диспозициям личности. Уотсон (Watson, 1982) подробно проанализировал эти *различия между деятелем и наблюдателем*. Эти термины он предпочитает заменить на «я» и «другой», так как во многих исследованиях речь не идет об одном действующем лице, за которым наблюдал бы другой человек. Скорее рассматриваются атрибуции, которые люди делают в отношении своего собственного поведения, и атрибуции, которые они делают в отношении других людей. Как показывает Уотсон, эффект существует, но он ограничивается различиями между «я» и «другим» в ситуационной атрибуции: мы приписываем свое собственное поведение ситуации в большей мере, чем поведение другого. Так, например, мы часто приписываем свою робость ситуации, когда присутствуем на каком-нибудь приеме, хотя в отношении робости «другого» мы это делаем гораздо реже.

Почему имеет место этот эффект «я — другой»? Этому существует три основных объяснения. Одна из гипотез заключается в том, что различие между «я» и «другим» рождается вследствие гораздо большего количества *информации*, имеющейся в распоряжении субъектов деятельности или оценивающих свое собственное поведение. Мы больше знаем о своем поведении в прошлом и о его изменениях в зависимости от ситуации. О «другом» мы знаем гораздо меньше (Nisbett et al., 1973, 2e etude). Гораздо больше исследований было посвящено более интересной гипотезе (признаем это), согласно которой различия между действующим лицом и наблюдателем объясняются расположением *фокуса внимания*. Стормз (Storms, 1973) провел хитроумный эксперимент с целью проследить за самым фундаментальным различием между «я» и «другим»: у них в буквальном смысле разные «точки зрения». Стормз поставил сцену разговора, в котором два человека — А и Б, ранее незнакомых друг с другом, знакомятся, причем за каждым из них специально наблюдает человек и, кроме того, их поведение снимают на кинопленку с помощью видеокамеры (рис. 11.3).

Стормз выдвинул гипотезу, что можно было бы изменить способ, которым активный участник и наблюдатель интерпретируют поведение, изменяя направление их взглядов. Действующие субъекты, которым удалось бы увидеть себя, в большей мере приписали бы свое поведение диспозиции, а наблюдатели, которые видят другой аспект ситуации, должны были бы в большей мере приписать поведение ситуации, в которой действует активный участник. Стормз сравнил три варианта условий направления взглядов: 1) *видеокамеры нет* (контрольная ситуация); 2) *та же самая направленность* (видеокамера только воспроизводит первоначальное направление взгляда деятеля или наблюдателя); 3) *новое направление* (видеокамера придает обратное направление взглядам деятелей или наблюдателей).

Как Стормз и предполагал, ему удалось констатировать, что атрибуции, сделанные субъектами действий и наблюдателями при новом направлении, оказывались в обратном соотношении, когда участникам эксперимента показывали новое направление. Атрибуции деятелей стали *менее* ситуационными, атрибуции наблюдателей — *более* ситуационными. К сожалению, результаты Стормза не всегда удавалось повторить. По-видимому, участник, находящийся в центре поля зрения

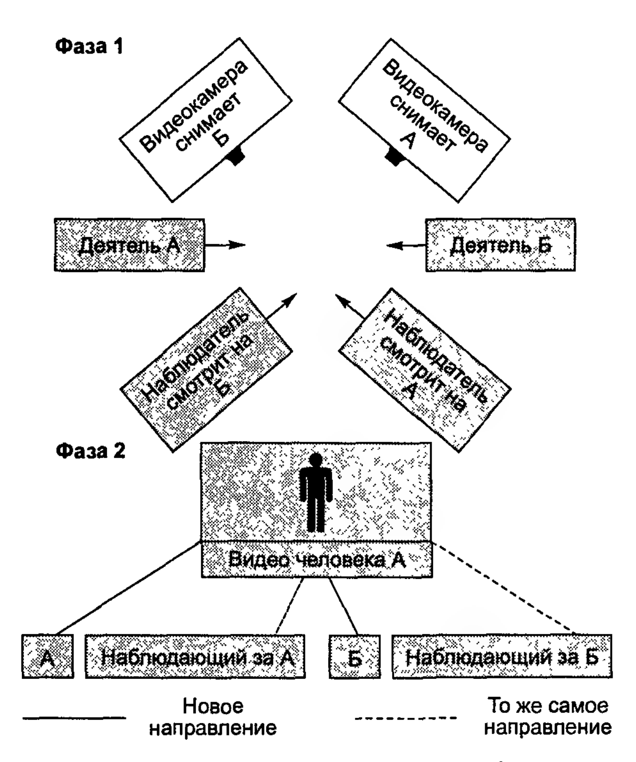


Рис. 11.3. Эксперимент, посвященный перцептивному объяснению эффекта «действующий субъект – наблюдатель» (Fiske, Taylor, 1991, цит. по: Storms, 1973)

(человек А для его наблюдателя и человек Б — для своего наблюдателя), оценивается как более важный в отношении причины, но этот придаваемый ему вес не всегда оказывает четкое воздействие на приписывание причины диспозиции человека или ситуации (Taylor et al., 1979). Тем не менее результаты Стормза показывают, что вообще существуют методы, позволяющие изменять точку зрения деятеля и наблюдателя. Другие исследователи тоже выявили эффекты рельефности в относительной значимости диспозиционной и ситуационной атрибуций. Макартур и Пост (McArthur, Post, 1977), например, попросили наблюдателей смотреть на участников разговора, причем один собеседник был лучше виден, чем другой (один из них был освещен ярче, другой — слабее). Наблюдатели сочли, что поведение собеседника, который был им лучше виден, в большей мере определялось его личной диспозицией, чем ситуацией.

В этом случае было также продемонстрировано действие языковых факторов. Семэн и Фидлер (Semin, Fiedler, 1989) констатировали, что действующие субъекты и наблюдатели используют разные языковые приемы. Для тех, кто использует атрибуции, связанные с активными участниками, характерно уклонение от высказываний, относящихся к ним самим вообще, и от абстрактных слов, которые им приписывают диспозиции, относящиеся к ним самим. Напротив, те, кто выбирает атрибуцию в пользу наблюдателя, имеют характерную тенденцию описывать деятеля в относительно более абстрактных терминах, которые предполагают качества, основанные на длительных, устойчивых диспозициях.

Бюлер, Гриффин и Росс (Buehler, Griffin, Ross, 1995) распространили эти различия между деятелями и наблюдателями на другие серии суждений. Они исследовали предположения различных людей относительно времени, которое они затратили бы на завершение различных занятий. Названные авторы выявили доказательства очень оптимистического предвзятого мнения — люди недооценивали время, необходимое им для окончания работы. Но эта тенденция исчезала, когда они предсказывали время, которое потребуется другим людям для окончания их работы. В этом случае наблюдается пессимистическое предубеждение — переоценка времени, необходимого другим. Такая же модель выделяется при изучении предсказаний о будущем романтических отношений: действующие субъекты высказали слишком большой оптимизм, а наблюдатели — слишком большой пессимизм. Таким образам, различие точек зрения, по-видимому, оказывает важное и интересное воздействие на многие типы межличностных отношений.

Предрасположение в пользу своего «Я». Кингдон (Kingdon, 1967) взял интервью у американских политических деятелей приблизительно через пять месяцев после их успеха (или неуспеха) на выборах. Он попросил их резюмировать основные факторы (причины), которые привели их к победе или поражению. Политики приписали свой выигрыш внутренним факторам — своему труду, пользе, которую они принесли избирателям, своей репутации, а также рекламе. Свой проигрыш они приписали внешним факторам — составу партий в их избирательном округе, известности противника, тенденциям (национальным или связанным с государством), недостатку денежных средств. Можно предположить, не слишком рискуя ошибиться, что аналогичные предвзятые мнения очевидно выявлялись бы и у французов, и, честно говоря, в любой национальной выборке политических деятелей. Это проявление предвзятого мнения более общего характера — предрасположение в пользу своего «Я», вследствие которого люди более склонны приписывать успех своим внутренним диспозициям, таким как способности, тогда как свои неудачи они приписывают причинам, связанным с ситуацией, например трудностям задачи. Приписывание себе заслуги в успехах и стремление избежать порицания, связанного с неудачей, — это поведение, свойственное каждому из нас, по крайней мере время от времени. Такое же предвзятое мнение было выявлено и в атрибуционных моделях супругов. Кристенсен, Салливэй и Кинг (Christensen, Sullaway, King, 1983) получили пессимистический результат: они констатировали, что в супружеских парах существует тенденция приписывать вину за негативные события партнеру и что эта тенденция возрастает с продолжительностью отношений.

Ясно, что предрасположение в свою пользу достаточно засвидетельствовано и не ограничивается рамками лабораторных исследований. Однако продолжаются дискуссии по вопросу о том, следует ли истолковывать этот феномен в терминах когнитивных процессов (обработка информации) или в терминах мотивации (как следствие потребности). Эти споры дают нам полезные сведения о наших попытках объяснить любое предвзятое мнение, но они также иллюстрируют тот момент, когда лабораторные исследования оказываются необходимыми, чтобы разграничить под строгим контролем конкурирующие теоретические предсказания.

Имеет ли это предубеждение когнитивный характер? Фактически мы здесь имеем дело с двумя предубеждениями: одно — это положительная самооценка (приписывание себе заслуг в успехе) и другое — самозащита (отрицание ответст-

венности за неудачу). Миллер и Росс (Miller, Ross, 1975) утверждали, что засвидетельствовано только предрасположение в свою пользу и что оно объясняется когнитивными факторами. Например, если люди имеют намерение и надежду преуспеть и если их поведение можно считать вызванным их усилиями (в то время как неудача имеет место вопреки их усилиям), тогда, может быть, вполне разумно чувствовать в большей мере свои заслуги в успехе, чем свою вину в случае неудачи.

Создается ли это предубеждение мотивацией? Цукерман (Zuckerman, 1979), завершая систематический обзор литературы, отмечает, что потребность защитить свое самолюбие непосредственно влияет на атрибуцию причин тех или иных результатов выполнения заданий. Но его рассуждения указывают на то, что форма этого эффекта зависит от факторов, включающих степень, в которой удалось затронуть самолюбие участников эксперимента. Цукерман делает вывод, что в большинстве экспериментальных парадигм проявляется предрасположение в свою пользу, как в случае неудачи, так и в случае успеха. Однако так бывает не всегда. Вири (Weary, 1980) обсуждал атрибуции в пользу собственного «Я» в контексте самопрезентации. Люди склонны объяснять свои результаты таким образом, чтобы избежать смущения и/или получить одобрение аудитории, причем в условиях публичного высказывания это проявляется сильнее, чем в частной обстановке (Weary et al., 1982).

Исследователи пытались сделать выбор между когнитивными и мотивационными объяснениями, но столкнулись с многочисленными трудностями. Существует мнение, что в объяснительных моделях, основанных на когнитивных процессах, присутствовали также мотивационные аспекты (Zuckerman, 1979) и что программа исследования когнитивных аспектов настолько растяжима, что может породить предсказания практически в отношении любой теории мотивации (Tetlock, Levi, 1982). Кроме того, мотивационные факторы могут оказывать воздействие на обработку информации. Представляется, таким образом, что сделать выбор между когнитивным и мотивационным объяснением невозможно (Tetlock, Manstead, 1985).

Предрасположение в пользу группы. В настоящее время имеется множество свидетельств, указывающих на то, что предвзятость атрибуции может быть следствием влияния принадлежности к определенной группе. Например, люди совершенно по-разному объясняют (Hewstone, 1990) успех и особенно неудачу членов своей группы (ин-группы) и членов другой группы (аут-группы). Это предубеждение служит защите и сохранению стереотипов ин-группы (мы умны) и аут-группы (они глупы). Поскольку стереотип сам в себе несет достаточное объяснение многих событий, которые с ним согласуются (например: «Англичанин ведет себя вежливо, так как вообще все англичане вежливы»), наблюдатели не станут затруднять себя тем, чтобы искать где-то другие объяснения, которые, возможно, потребовали бы пересмотра стереотипа (Sanbonmatsu, Akimoto, Gibson, 1994). Напротив, имеется много шансов, что атрибуция была вызвана поведением, контрастирующим с предварительными ожиданиями наблюдателей, в том числе с их стереотипами (см. выше обсуждение факторов, побуждающих к атрибуции). Характерно, что поиск атрибуции, который будет этим инициирован, примет форму, направленную на то, чтобы «избавиться» от исхода или поведения, не согласующегося со стереотипом (Pettigrew, 1979), даже если иногда наблюдатели просто

отказываются сделать хоть какой-нибудь вывод при столкновении с отклонениями от стереотипа (Maass et al., 1989, 1995; Rubini, Semin, 1994).

Ислам и Хьюстоун (Islam, Hewstone, 1993) изучали межгрупповые атрибуции. Они попросили группы, составлявшие численное большинство и меньшинство, объяснить позитивное или негативное поведение членов ин-группы и аут-группы. Этими группами были индусы (меньшинство) и мусульмане (большинство) в Бангладеш. Результаты показали твердое предубеждение в межгрупповой атрибуции в случае большинства. Мусульмане положительно оценили свою собственную группу и отрицательно оценили индусов. Напротив, в атрибуциях индусов проявилась лишь слабая положительная оценка ин-группы. Подобные модели атрибуционного предубеждения в положительную сторону выявляются в связи с межгрупповыми отношениями, предполагающими различия пола участников эксперимента (Deaux, Emswiller, 1974) и расовые различия (Duncan, 1976).

С другой стороны, языковые факторы могут, по крайней мере частично, объяснить это предубеждение. Маас и его коллеги (Maass et al., 1989) отмечают, что один и тот же позитивный поступок, представленный визуально, описывается в более абстрактных терминах (например, употреблением некоторых типов глаголов или специфических прилагательных), если его совершают член ин-группы, чем если это делает член аут-группы. Поскольку информация, кодируемая на абстрактном уровне, относительно устойчива к оспариванию и предполагает большую устойчивость во времени (Semin, Fiedler, 1991), то внутригрупповое предубеждение в отношении языка могло бы способствовать сохранению стереотипных убеждений.

Процесс каузальной атрибуции

Теперь, когда мы рассмотрели некоторое число важных атрибуционных предубеждений, представляется, что действительно каузальная атрибуция часто является быстротекущим процессом, основанным на ограниченной обработке информации. Развитие социального познания (см. Smith, 1994) создало новую перспективу, оказавшую большое влияние на исследование атрибуции. По мере усиления интереса социальных психологов к количеству обработанной информации и к тому, как она обрабатывается, разрабатывались различные тонкие способы измерения когнитивной способности, представляющие собой попытку обойти первостепенно важную проблему — тот факт, что мы никогда не имеем прямого доступа к происходящему в головах участников наших экспериментов (Taylor, Ficke, 1981). Заимствуя методику когнитивной психологии, социальные психологи стали все больше и больше использовать такие измерения, как измерение зрительного внимания, поиска информации, памяти и особенно времени, затрачиваемого на реакцию.

Исследование Смита и Миллера (Smith, Miller, 1989) частично иллюстрирует выгоду от использования метода, основанного на измерении времени, затрачиваемого на реакцию. Авторы этого эксперимента различают типы умозаключений, применяемых при поиске атрибуции: например, суждения о каузальных связях, суждения относительно характерных особенностей действующего субъекта и суждение о его намерениях. Было измерено время, затраченное участниками эксперимента на каждое умозаключение. Причина, побуждающая применить измерение времени реакции, проста (Hamilton, 1988). Если вопрос соответствует процессу, спонтанно происходящему во время первоначального понимания поведения, то

ответ на вопрос легкодоступен и время реакции будет кратким. Напротив, если вопрос относится к чему-то, о чем не сделан вывод на этапе понимания, то наблюдатель должен найти подходящую информацию и сделать вывод до ответа на вопрос, что увеличивает время реакции.

Смит и Миллер отмечают, что суждения о намерениях и характерных качествах не заняли значимо большего времени, чем «контрольный» вопрос, относившийся к полу действующего субъекта (табл. 11.1). Этот результат показывает, что суждения, возможно, формируются также на этапе понимания или по крайней мере они могли бы в этот момент сформироваться. Реакция была самой медленной, когда вопрос касался человека или ситуации, которые были причиной наблюдаемого поведения. Смит и Миллер пришли к выводу, что «базовая» атрибуция (по-видимому, сделанная во время первоначального процесса понимания) представляет собой суждение о намерении или приписывание качеств — либо и то и другое (Winter et al., 1985), но не касается человека или ситуации как причины поведения. Более долгое время, затрачиваемое на соответствующую реакцию, объясняется, вероятно, тем, что люди не привыкли отвечать на вопросы в таких терминах. Исходя из этих данных рассмотрение причин не выглядит автоматизмом. То, что происходит во время фазы понимания, по-видимому, не что иное, как умозаключение о качествах без попытки понять основу причины поведения.

Таблица 11.1

Время реакции на различные вопросы в эксперименте Смита и Миллера (Smith, Miller, 1983)

Вопрос	Время реакции*	
	Эксперимент 1	Эксперимент 2
Пол	2,14	4,24
Намерение	2,41	4,56
Подлинное качество	2,48	4,37
Ложное качество	3,02	5,09
Причина — человек	3,42	5,68
Причина — ситуация	3,80	6,05

* Время реакции указано в секундах. В эксперименте 1 реакции указывают на время, затраченное на ответ. В эксперименте 2 реакции указывают на время, затраченное на прочтение фразы и ответ на относящийся к ней вопрос.

Источник: Smith et Miller, 1983. © American Psychological Association. Данные приводятся с разрешения издателя и автора.

Такой анализ процесса сочетает точность методики с тонкостью теории. Но анализ процессов имеет свои границы. Во-первых, такие измерения, как измерение времени реакции, служат скорее для отвержения других моделей, чем для подкрепления какой-нибудь отдельной модели. Во-вторых, по определению попытка измерения когнитивных процессов становится помехой нормальному мышлению. Такие измерения, как измерения времени, затрачиваемого на то, чтобы

вспомнить и ответить, не дают нам информации о том, как нормально мы обрабатываем и используем информацию за пределами лаборатории. В-третьих, можно допустить, следовательно, что мы заменили точность измерения обобщением результатов. Таким образом, мини-эксперименты, использующие когнитивные измерения, должны были бы восприниматься как дополнение к изучению мышления и поведения за пределами лаборатории.

Функции и последствия каузальной атрибуции

Функции атрибуции. Атрибуции, по-видимому, могут выполнять три важные общие функции: контроль, самоуважение и самопрезентацию (Forsyth, 1980; Tetlock, Levi, 1982). Потребность в какой-то степени осуществлять контроль над физическим и социальным миром — в особенности понимать причины поведения людей и причины событий — была подчеркнута Келли в его первых работах по атрибуции (Kelley, 1967, 1972*b*). Каузальная атрибуция дает возможность когнитивного контроля над событиями прошлого и настоящего, а также позволяет предвосхитить то, что может произойти в будущем (Wortman, 1976). Именно контролирующая функция атрибуции помогает нам понять множество разнообразных феноменов атрибуции, противоречащих нашей интуиции. Например, люди злословят о тех, кто стал жертвой роковых событий (считают, что они заслуживают такой судьбы), и пытаются сохранить убеждение, что подобные роковые события с ними не произойдут (гипотеза справедливого мира; ср.: Lerner, Miller, 1978). Имеются также свидетельства того, что родители детей, больных лейкемией (Chodoff, Friedman, Hamburg, 1964), раковые больные (Abrahams, Finesinger, 1953), жертвы несчастных случаев (Bulman, Wortman, 1977) и насилия (Medea, Thompson, 1974) способны возлагать вину на себя, чтобы иметь (иллюзорное) впечатление, что они контролируют события. Кажется, что признание собственной вины помогает человеку понять событие, иначе необъяснимое, и что он предполагает, что можно было бы что-то сделать, чтобы воспрепятствовать возобновлению подобных событий (Langer, 1975; Wortman, 1976). Однако нет никакой уверенности в том, что самообвинение помогает выздоровлению. Напротив, оно даже могло бы препятствовать выздоровлению (Frey, Rogner, 1987; Meyer, Taylor, 1986).

Функция самоуважения иллюстрируется потребностью людей защищать, валидизировать или подчеркивать чувство своей личностной ценности и эффективности (Greenwald, 1980). Свидетельства существования этой функции мы находим в первую очередь в исследованиях, в которых сравнивается самоатрибуция в случае успеха и в случае неудачи. Атрибуции служат самоуважению в той мере, в какой (как было показано выше) они являются относительно внутренними в случае успеха и относительно внешними — в случае неудачи. Пыжчинский и Гринберг (Pyszczynsky, Greenberg, 1987) изучили данные, связывающие атрибуцию и самооценку, и пришли к заключению, что атрибуция людей относительно результатов своих поступков оказывает заметное влияние на их самоуважение.

Функция самопрезентации связана с тем фактом, что люди предположительно могут потенциально контролировать представление о себе других людей, сообщая им атрибуции, предназначенные для того, чтобы получить публичное одобрение или избежать неловкости (Baumeister, 1982; Tedeschi, Riess, 1981). Так, было проведено сравнение атрибуций, сделанных людьми в случае успеха и в случае неудачи в публичной и частной обстановке (Greenberg, Pyszczynski, Solomon, 198[illegible]

Leary et al., 1982). Эти исследования показали, что люди относительно скромны (меньше заслуг приписывают себе) в публичной обстановке. Случается, что люди осуществляют атрибуцию до своих действий. Это более тонкая форма самопрезентации. Так, предвосхищающая атрибуция до действия (проактивная) может быть атрибуцией, которой человек сам ставит себя в невыгодное положение (Jones, Berglas, 1978). Это отсылает к использованию посторонних причинных факторов с целью затушевать связи между результатами и их оценкой. Тем самым субъекты, осуществляющие действия, могут избежать некоторых отрицательных последствий неудачи. Например, человек, который ожидает неудачи в каком-то деле, может принять лекарства, снижающие его тонус, или большее количество алкоголя, чтобы дать благоприятное для себя объяснение неизбежной неудачи (Berglas, Jones, 1978; Tucker, Vuchinich, Sobell 1981). Точно так же недостаточное старание может послужить благовидным предлогом для объяснения плохих результатов в будущем, не давая тому, кто их получит, думать, что он/она потерпел(а) неудачу из-за недостаточных способностей (Frankel, Snyder, 1978; Snyder et al., 1981). Такое самоуничижение можно нередко наблюдать вблизи аудиторий, где проходит экзамен и где можно услышать, как один студент говорит другому: «Я не жду хороших результатов, я ничего не делал».

Последствия атрибуции

Полный обзор последствий атрибуции выходит за рамки данной главы, так как он потребовал бы подробного рассмотрения обширной научной литературы (объем которой непрерывно растет), посвященной применению теории атрибуции. Не будет преувеличением сказать, что количество практических проблем, которых не коснулся бы анализ с точки зрения атрибуции, очень мало. О размахе практического применения данного метода можно составить представление, лишь посмотрев на нижеследующий список, где перечислены некоторые проблемы, рассмотренные с этих позиций: застенчивость, оказание помощи, смертность в старости, табакокурение, стигматы, межгрупповые конфликты, депрессия, прибыль от распродажи уцененных товаров, заражение вирусом СПИДа, насилие в супружеской жизни, плохое обращение с детьми, лечение боли, физическая болезнь, тревога, межнациональные отношения, спорт, удовлетворение потребителей (Graham, Folkes, 1990; Weiner, 1995). Сегодня можно найти множество работ по атрибуции, которая находит свое применение в самых разных областях. В этой главе я ограничусь несколькими примерами аффективных и межличностных последствий каузальной атрибуции, которые ясно указывают, что теорию атрибуции нельзя отнести только к чисто когнитивному подходу и что ее применение оказалось плодотворным в области клинической психологии.

В теории Вайнера (Weiner, 1976), рассмотренной выше, утверждается, что то, как мы приписываем причины, может повлиять на наше *самочувствие* (хотя некоторые эмоции могут вызываться без мыслительного процесса). Автор проводит важное различие между двумя видами аффектов в зависимости от их осуществления: те, что связаны с исходом события, и те, что связаны с атрибуцией. Аффекты, связанные с исходом события, — это эмоции очень общего характера и даже «примитивные», которые мы чувствуем после успеха или неудачи. Они включают ощущение счастья в случае успеха и фрустрации, печали в случае неудачи. Эти эмоции называются зависящими от исхода, так как они зависят непосредственно

от самого исхода события, а не от каузальной атрибуции в отношении исхода. Напротив, аффекты, связанные с атрибуцией, испытывают влияние специфической каузальной атрибуции, осуществляемой по отношению к данному исходу. В частности, если исход оказывается негативным, неожиданным или очень важным, наблюдатели прибегают к каузальной атрибуции, для того чтобы что-то понять. По мнению Вайнера, не только каузальные атрибуции (способности, усилия), но также их подспудные свойства (место, устойчивость, контролируемость) порождают более дифференцированные эмоции (например, удивление). Эту концепцию поддержали Рассел и Макаули (Russell, McAuley, 1986).

Самое серьезное аффективное последствие, связанное с атрибуцией причин, — это, может быть, клиническая депрессия. Исследование атрибуции сконцентрировалось главным образом на переформулированной модели выученного бессилия, которая вызывается депрессией (Abramson, Seligman, Tiesdale, 1978). Эта модель утверждает, что неконтролируемые негативные события приводят к депрессии из-за ожидания того, что будущий их исход не зависит от нашего поведения. Говоря языком теории, это несовпадение между действиями человека и желательным исходом (иначе говоря, в худшем случае то, что человек стремится сделать, представляется ему совершенно независящим от его поведения и не поддающимся влиянию). Абрамсон и коллеги высказали мысль, что люди с устойчивой внутренней атрибуцией, глобальной по отношению к своим негативным результатам (например: «У меня нет работы, потому что я не такой умный и сообразительный, как другие, и в школе было то же самое... Я ни на что не гожусь»), *предрасположены* к депрессии. Каждый из трех параметров атрибуций был связан с особым типом последствий для переживаемого бессилия. Чем более внутренней является причина, тем слабее самоуважение человека. Чем устойчивее причина, тем в большей степени можно ожидать хронических проблем, отличающих беспомощность. Чем глобальнее причина, тем более вероятно распространение этих проблем с одной ситуации на другую.

Даже если сомневаться в устойчивости «депрессивного стиля» атрибуции (Cutrona, Russell, Jones, 1985), все же депрессия и каузальная атрибуция представляются действительно связанными между собой (ср. Robins, 1988). Метаанализ 104 статей, выполненный Суини, Андерсоном и Бэйли (Sweeny, Anderson, Baily, 1984), показывает, что, в частности, по мере того как атрибуция негативных исходов становится более внутренней, устойчивой и глобальной, депрессия усиливается. Но точное соотношение между атрибуцией и депрессией не проясняется. Уточненная модель выученного бессилия утверждает, что депрессивный стиль атрибуции предрасполагает индивида к депрессии, но это, однако, далеко не единственное направление причинности и не единственно правильное. Сравнив пять возможных моделей (симптом, атака, уязвимость, восстановление и «сохранение лица»), авторы которых считали, что они устойчиво согласуются с обнаружением простой положительной корреляции между атрибуцией и депрессией, Бревин (Brewin, 1985) сделал осторожный вывод в пользу моделей «выздоровление» и «противостояние». Модель «восстановление» просто предполагает, что как только человек впадает в депрессию, его атрибуции сказываются на длительности этого состояния. Более общая модель «противостояние (сохранение лица)» утверждает, что стиль внутренних атрибуций, устойчивых и глобальных для успехов (и обратное для неудач), способствует сопротивлению депрессии. Таким образом

атрибуция и депрессия, по-видимому, действительно связаны, но статус переформулированной модели выученной беспомощности остается спорным (Brown, Siegel, 1988; Coyne, Gotlib, 1983; Peterson, Seligman, 1984).

Наряду с этими аффективными внутриличностными последствиями атрибуции могут иметь и межличностные последствия, например для отношений между супругами. Финчэм и коллеги на больших выборках изучали атрибуции в интимных отношениях. Большая часть их работы сосредоточена на ответственности и на осуждении, а не на каузальной атрибуции. Эти исследования с большим постоянством показывают, что удовлетворенный партнер дает атрибуцию, *положительно оценивающую отношения*, минимизирующую воздействие негативного поведения партнера или партнерши (например: «Она вернулась поздно, так как движение было более плотным, чем обычно»). Они подчеркивают положительное поведение партнера или партнерши (например: «Он приносит мне цветы, потому что он меня любит»). Напротив, атрибуции, поддерживающие неблагополучие, более характерны для неудовлетворенных партнеров и служат для подчеркивания негативного поведения или же для минимизации воздействия позитивного поведения супруга или супруги (например: «Она поздно вернулась, потому что я ей безразличен» или: «Он принес мне цветы только потому, что хотел сексуальных отношений»).

Эти атрибуции имеют потенциальное значение, касающееся чувства удовлетворенности в браке, и в большом числе исследований показывается, что атрибуция связана с удовлетворенностью супругов (Bradbury, Fincham, 1990). Кроме того, представляется, что атрибуция предсказывает удовлетворенность, но обратное — неверно (Fincham, Bradbury, 1993; Fincham, Bradbury et al., 1995).

Резюме и выводы

В этой главе мы начали с обзора классических теорий атрибуции, которые рассматривают тип информации, используемой людьми для определения причинности, виды причин, которые они различают, и правила, которые они применяют для перехода от информации к умозаключению о причине. Затем мы подробно проанализировали более новые исследования природы каузальной атрибуции, систематические предубеждения, которые ее характеризуют, факторы, побуждающие к атрибуции, и последствия, к которым она приводит. Эти проблемы выявили размах и глубину исследований в этой области, но они также привели к более умеренной позиции в отношении исследований атрибуции. В частности, интересно то, что каузальная атрибуция не исчерпывает многообразия объяснений здравого смысла. Эти объяснения далеки от научных и в действительности обнаруживают многочисленные предубеждения. Они не имеют автоматического характера, а вызываются специфическими факторами. Характерно, что объяснения здравого смысла менее детальны и больше окрашены предубеждениями, чем это предсказывается в классических теориях. Если отойти от этих соображений и встать выше их, то каузальная атрибуция, по-видимому, находится в центре социально-психологических феноменов. Она идет от обработки информации к внутренним глубинам через межличностные и межгрупповые атрибуции личности до понятий о причинности, разделяемых иногда обществом в целом или многими его составляющими частями.

ГЛАВА 12

Верования, убеждения и идеологии. Системы представлений, обработка социальной информации, когнитивные механизмы

Жан-Пьер Деконши
(Jean-Pierre Deconchy)

Сложное взаимодействие верований, убеждений и идеологии иногда затрудняет для социальной психологии преодоление и контролирование «гипноза» троякого рода.

1. «Гипноз», исходящий от объекта и его «игры красок». На первый взгляд это взаимодействие представляется неуловимым, парадоксальным и несоразмерным. Неуловимость причин: можно ли всерьез «объяснить» бред нацистской идеологии и влияние ее «расовой теории», апокалипсис, который она создала и в котором погибла, ограничиваясь сведéнием причин этого феномена к фантазиям только одного человека и экономической и политической слабости Веймарской республики? *Парадокс функционирования*: если в совокупности общественных форм, поддающихся социологическому определению, выделить те, которые были ранее или и теперь являются самыми застывшими, самыми подавляющими, самыми консервативными и самыми тоталитарными, то весьма вероятно, что это будут формы, связанные с верованиями, убеждениями, называемыми религиозными. Но столь же вероятно, что если бы мы учли все социальные формы, которые проявили себя в прошлом или же и сейчас проявляют себя как самые изобретательные, самые пылкие и наиболее радикально настроенные против существующей правящей власти, то мы обнаружили бы, что эти формы так же связаны с религиозными верованиями, причем нередко это оказались бы те же самые верования. *Несоразмерность некоторых форм*: к какому из известных нам законов поведения человека можно отнести коллективное самоубийство, происшедшее в свое время в Гайане, или то, которое было недавно спровоцировано Храмом солнца, даже если придать этому закону непомерные экспоненциальные коэффициенты? Это могло бы заставить нас считать, что невозможно найти общие объяснения или выявить законы такого функционирования и понять, как вырабатываются представления, которые ими движут. Тогда пришлось бы, как говорится

придерживаться описаний, возможно гениальных на первый взгляд, но не имеющих объяснительной основы.

2. «Гипноз» канонических форм научных методов. Можно было бы настолько дать себя очаровать спецификой научного знания и очевидными и непреодолимыми различиями между научным знанием и «знаниями» идеологического характера, что, как это ни парадоксально, пришлось бы опасаться того, что, придав верованиям, убеждениям и идеологическим представлениям статус социально устойчивых объектов, которые можно изучать научно, мы принесли бы их специфику в жертву научной строгости. Многое можно было бы сказать по поводу этого «соскальзывания» и этого парадокса, частично объясняющих скудность того, что в настоящее время называют «наукой о верованиях». В частности, можно вспомнить исторические обстоятельства и атмосферу, в которых развивались науки, в том числе и наука о человеке; обстоятельства и атмосфера настолько противоречивые, что, занимаясь наукой, мы в какой-то мере против своей воли признали некоторую социальную устойчивость и, следовательно, возможность выявить в *эмпирическом исследовании* верования, убеждения, например религиозные верования. Можно также считать, что старая платоновская идея продолжает преследовать научное мышление, — мы имеем в виду мысль о том, что существует некоторая «природная» идентичность между известным объектом и инструментом его изучения: в таком случае подлинные объекты научной рациональности могли бы быть лишь объектами, связанными со сферой разумного. Системы представления и аргументации, отклоняющиеся от норм рациональности, могли бы в этом случае изучаться только как отклонения от норм, вплоть до противоречия им. Не исключено также, что идея соотнесения верований, убеждений с некоторыми рекуррентными видами функционирования может показаться попыткой придать им «естественность» и тем самым принудительный статус по воле различных апологетик.

3. «Гипноз» внутренней логики изучаемых систем. Впрочем, характерная для настоящего времени хрупкость научных рассуждений, касающихся убеждений, верований и идеологий, а также неоспоримая слабость научных теорий в этой области исследований могут завести такие исследования в другой тупик. Дело в том, что институциональные формы, управляющие этими системами внутри общества (церковь, партии, школы и т. д.), выработали с течением времени в зависимости от обстоятельств и в борьбе с инакомыслящими систему для своего собственного функционирования. Эта система рассуждений, иногда достигающая потрясающей виртуозности, очевидно, создана во имя целей, преследуемых названными институтами, с помощью тех же самых процедур аргументации, которые используются для определения объекта. Поэтому эти процедуры несовместимы с процедурами, используемыми научным исследованием. Исследователь может находиться вне этих институтов и быть чуждым системе верований и убеждений, свидетелями, гарантами и действующими лицами которых эти институты себя считают. Но при этом — в условиях дефицита теоретических обоснований исследования верований и идеологии, который еще сохраняется до сих пор — он может, сам того не замечая, поддаться обаянию логичности этих внутренних рассуждений. Даже если исследователь сам не перейдет на подобные позиции, он может невольно начать использовать понятия и показатели, выработанные с помощью таких рассуждений, не имея в виду их аксиоматизирование. При этом он, веро-

ятно, примет на вооружение немалую часть той *внутренней теории*, возникновению которой способствовали эти понятия и показатели.

Необходимо контролировать названные варианты «гипноза», не считая их тем не менее внутренне порочными. Они, вероятно, служат лишь иллюстрацией современного состояния науки, развитию которой они поначалу могли бы препятствовать. В действительности они отражают трудности исследования. Если рассмотреть вопрос с этой точки зрения, станет ясно, что проблема заключается не в уместности или возможности изучения такой особой социальной сферы, какой являются убеждения, верования и идеологические представления. Вопрос стоит так: способна ли психология экспериментально изучать сложные и относительно законченные социальные системы, и если способна, то как она должна исследовать эти системы (несвободные от представлений и всевозможных значений, которые они создают), предполагающие причастность индивидов в качестве сторонников или противников. Следует также учитывать то, что эти системы внутренне зависят от исторических условий своего создания и отмирания. Эту проблему мы уже рассматривали (Deconchy, 1981).

До сих пор социальные психологи изучали верования, убеждения и идеологические представления исходя в первую очередь из *аттитюдов*, которые, с одной стороны эксплицитно или имплицитно на них опираются, а с другой — ими порождаются. Ученые разработали весьма хитроумный инструментарий, который, однако, имеет в основном описательный характер, используя почти исключительно опросники и шкалы.

Разработка этого инструментария относится, однако, несколько к неоднозначному жанру, поскольку он весьма редко отсылает к *механизмам*, действующим в аттитюдах такого типа. Чаще всего условия выбора пунктов, предназначенных для опросников, колеблются между различными несформулированными критериями, к тому же плохо освоенными. Одни критерии принадлежат к своеобразной непосредственной, скрытой *феноменологии* пережитого опыта, который в силу неуловимого изоморфизма, по-видимому, соответствует типу действующих верований. Другие критерии относятся к взаимодействию *видов социального поведения*, более или менее контролируемых институциональными группами, организующимися в связи с этими верованиями, убеждениями или вокруг них. Существуют также критерии, которые просто-напросто принимают (инстинктивно или с помощью жюри экспертов) *формулировки убеждений*, рассматриваемых как характерные для некой совокупности идеологических представлений и вокруг которых отдельные группы приходят к консенсусу. Это постоянно возобновляющееся колебание между *субъективным, социальным и организационным* подходами, оперирующими сопоставлением или определением вслепую веса различных компонентов предполагаемого аттитюда, без настоящего анализа их сочетания приводит к выработке инструментов, нередко разнородных, совпадения или пересечения которых трудно добиться. Видимо, именно поэтому аттитюды, относящиеся к действию особых убеждений, даже если они организуются вокруг нескольких параметров, продолжают постоянно восприниматься как относительно *изолированные*: прежде всего как изолированные по отношению к другим взаимодействиям аттитюдов, которые в отличие от первых не относятся к верованиям и убеждениям и с которыми лишь позднее их пытаются столкнуть, а также изолированные по отношению к общим (глобальным) социальным целям. Это несколь

пессимистическое замечание не может отвлечь от того факта, что *рефлексивный и концептуальный инструментарий*, предшествовавший выработке вопросника или шкалы аттитюдов, вводит иногда такое *теоретическое пространство*, которое, если его исследовать и операционализировать в менее монографическом и строго описательном духе, могло бы открыть плодотворные перспективы.

В той мере, в какой предметом обсуждения является возможность построить *науку о верованиях, убеждениях и идеологических представлениях*, эта проблема с самого начала принуждает задаться вопросом о том, можно ли найти *инварианты*, которые отсылали бы к определенным механизмам (Deconchy, 1991a). Социально-психологическое поле, в котором переменчивость феноменов не дает никакой устойчивой точки опоры и никакого рекуррентного функционирования, могло бы, вероятно, стать предметом изучения этнографии, искусной, проницательной и доступной даже неспециалистам, но не дало бы никакой возможности для научного исследования. Чтобы установить такое соотношение с *инвариантами* и *механизмами*, которые приводили бы их к взаимодействию, представляется необходимым, по крайней мере в течение какого-то времени, начинать с «вынесения за скобки» формулировок верований, убеждений и содержания идеологических представлений, существующих в современной социокультурной системе.

Ниже мы рассмотрим три направления экспериментальных или квазиэкспериментальных исследований, которые стремятся выявить относительно инвариантные структуры и функционирование, так сказать, за пределами (или в центре) этих высказываний или этих специфических убеждений. *Первое из этих направлений исследования*, эксплицитно связываемое с особыми культурными внедрениями, идет от упоминания об авторитарной личности к операционализации понятия «ортодоксальность». *Второе направление исследований*, хотя и изучает социальное поведение и принадлежащие к когнитивной сфере стратегии, ориентирует свои изыскания на функционирование, которое можно было бы рассматривать как относящееся к природе человека. *Третье, более близкое к современности, направление исследований* пытается соотнести присвоение и даже, может быть, выработку убеждений с когнитивными процессами.

А. Верования, убеждения и идеология. Общими для всех и при любых обстоятельствах (инвариантом), по-видимому, является структура систем, которые организуют эти верования, убеждения и идеологии

Направление исследований, которое идет от понятия «авторитарная личность» к разработке концепта «ортодоксальность» через концепт «догматизм», представляет собой хорошую иллюстрацию непрерывности и разрывов в размышлениях о парадоксальном взаимодействии систем верований, убеждений и идеологических представлений. Мы постараемся дать не столько исследование работ, порожденных этим направлением, сколько описание духа, в котором проводились исследования.

а. Адорно и «авторитарная личность»: психологическая система

В своей знаменитой работе Адорно и его сотрудники (Adorno et al., 1950) ставят вопрос о парадоксе. Как объяснить тот факт, что нацистская идеология — несмот-

ря на нелепость системы представлений, которую она ввела в немецкое общество, и на безрассудство ее политических и расовых позиций, несмотря на ужасающую извращенность ее повседневной или «целевой» этики — смогла сформироваться в Европе с ее развитой цивилизацией и культурой, вызвать потворство, присоединение и энтузиазм, по крайней мере со стороны значительного меньшинства? При таком подходе эта проблема предстает как одна из тех проблем, по отношению к которым мы, не вполне осознавая почему, чувствуем, что объяснения в строго индивидуальном, конкретном или конъюнктурном стиле окажутся неэффективными даже с научной точки зрения и что они затушуют проблему точно так же, как приводившиеся с другой целью высказывания типа «мы не знали» или «мы только подчинялись приказам».

Интуиция Адорно заключается в понимании того, что взять на себя научную задачу изучения феноменов такой силы можно, только если «за пределами» выявления индивидуальных, конкретных или конъюнктурных причин, которые, конечно, тоже играют свою роль, обратиться к чему-то более фундаментальному и в меньшей степени связанному внутренней зависимостью с индивидуальной и социальной историчностью: т. е. к чему-то, являющемуся составной частью природы человека, если можно так сказать. В таком случае следует предположить, что у человека имеется устойчивая *потенциально фашистская* ментальная структура. Возможно, существуют такие трагические индивидуальные черты и такие исторические ситуации, которые способны реактивировать и актуализировать эту ментальную структуру с помощью механизмов, которые предстоит выявить. Однако именно эта ментальная структура, по-видимому, в конечном счете может объяснить *фактическое* присоединение к фашистской идеологии и принятие соответствующего поведения.

Эту устойчивую, частично входящую в «природу» человека структуру Адорно изучает исходя из понятия «авторитарная личность». Конечно, собственно научная проблема в данном случае получает импульс в двух направлениях. С одной стороны, речь все же пойдет о том, чтобы *описать* индивидуальные, ситуационные и исторические *данные*, способствующие реактивизации и актуализации этой ментальной структуры, существование которой мы определили путем умозаключений, не имея еще достаточных эмпирических показателей. Необходимо также *изучить механизмы*, действующие при этой реактивизации или актуализации. *С другой стороны*, для того чтобы эта устойчивая ментальная структура, названная потенциально фашистской, не уничтожилась в своеобразном «ноументальном» вакууме, необходимо с операциональной точки зрения суметь *выделить* из нее и *идентифицировать* обнаруживающие ее эмпирические признаки, которые следует затем охарактеризовать в отношении времени и места.

В момент проведения своих исследований (сразу после войны) Адорно считал возможным организовать изучение метаэмпирического преломления этой структуры на основе четырех параметров, представляемых системой шкал аттитюдов: антисемитизм, экономико-политический консерватизм, антидемократические тенденции и этноцентризм. Вместе со своими сотрудниками он намеревался доказать внутреннюю и внешнюю устойчивость этих параметров. Было бы грубой ошибкой забыть о том, что эти индикаторы характеризуются временем и местом. Не следует также думать, что они могут раз и навсегда остаться индикаторами одной и той же «природной» («натуральной») ментальной структуры. По поводу

соображений Адорно отметим, что это возвращает нас, вероятно, к центральной проблеме научного исследования верований, убеждений и идеологических представлений: возможно ли (и если возможно, то каким образом?) на основе несущих на себе печать определенной культуры и определенной исторической эпохи, а также выраженных социально и значимых индивидуально индикаторов выделить что-то, позволяющее выявить «законы» относительно устойчивые, объясняющие социальное функционирование представлений, которые, по-видимому, сами относятся как таковые к культуре, истории, к индивидуальному аспекту и к экологии данного момента?

Даже если вклад Адорно в изучение некоторых идеологических аттитюдов — в данном случае фашистских — связан с определенным периодом времени, его значение неоспоримо. Но, кроме этого вклада Адорно в науку, очень вероятно, что его начинание открыло доступ к чему-то до сих пор неизвестному, что превалирует в исследовании систем верований и убеждений и позволяет частично преодолеть мальтузианство, о котором упоминалось в начале данной главы. Работы Адорно были в более операциональной форме продолжены Рокичем (Rokeach), а также подвергнуты им некоторым плодотворным изменениям.

б. Рокич и «догматизм»: психологическая система и социологическая система

1. Этноцентризм и ментальная ригидность. По мнению Адорно, один из параметров авторитарной личности связан с этноцентризмом. Речь идет о сложном комплексе поведения и аттитюдов, в которых преломляются одновременно заниженная оценка этнических меньшинств, функциональное презрение к чернокожим и склонный к подозрительности национализм. Обращаясь, вероятно, к многообразному действию ценностей и верований, убеждений, эта поведенческая модель отсылает к своеобразной стереотипии расшифровки и оценки социального пространства и происходящих в нем взаимодействий. Мне достаточно знать цвет твоей кожи и принадлежность к той или иной отдельной этнической группе, чтобы тем самым (*ipso facto*) безошибочно и не нуждаясь в более точном анализе знать, чего ты стоишь и чего стоит то, что ты делаешь, даже если речь идет о твоих интеллектуальных достижениях или достижениях в области техники. Первые работы Милтона Рокича показывают, что эта стереотипия расшифровки и оценки ситуаций и социально-психологического взаимодействия представляет собой не что иное, как особую грань *общей ментальной ригидности*, которая затрагивает не только поле когнитивных операций, но также и поле оценочных суждений. Действительно, испытуемые, которых на основе терминологии и шкал, использованных Адорно, можно охарактеризовать как «этноцентричных», проявляют также наименьшую способность выявлять и придумывать новые творческие решения некоторого числа логических задач типа арифметических или лабораторных (Rokeach, 1948). Тем самым Рокич выводит изучение интересующей нас проблемы на новый этап. В самом деле, у Адорно теоретическое и операциональное значение понятия «этноцентризм» валидизировалось выявлением рекуррентных связей с другими аттитюдами, которые сами имеют идеологический характер (антисемитизм, экономико-политический консерватизм, антидемократические тенденции). У Рокича это понятие относится к более широкой модели поведения, где поведение, связанное с менее валидизированными устремлениями, которое можно

назвать идеологическим (национализм, расовая и узконациональная идеологи: связанная с этнической принадлежностью), органично сочетается с валидиз:рованным поведением (логические операции, а также арифметические и други: операции) и тем самым с действием *инвариантов*, вокруг которых организуетс поведение.

В операциональном плане, однако, Рокич вскоре столкнулся с парадоксо. Интересна прежде всего сама возможность ввести совокупность различных вид. поведения, связанную глобально с идеологией, в более широкую систему, ку: входят также интеллектуальные и когнитивные операции. Но когда Рокич пыт. ется сопоставить ментальную ригидность, проявляющуюся в социально-психол гическом взаимодействии даже минимального характера (в сущности, речь иде: том, чтобы столкнуть англосаксонского протестанта, принадлежавщего к белой ра. с кем-то другим), с возможными проявлениями ригидности в рамках более шир кой системы представлений (католицизм, либерализм, коммунизм), то связь м жду этноцентризмом и этим типом ригидности уже не столь очевидна. Други: словами, Рокичу не вполне удается показать, что «самые ригидные католики» «ригидные либералы» (либералы в американском понимании) являются так: самыми этноцентричными. Все происходит так, как если бы — а это нам каже: очень важным и до сих пор недостаточно исследованным явлением — *«закон: функционирования минимальных и точечных социальных взаимодействий и за: ны функционирования взаимодействий в более обширных и идеологически более н. груженных социальных пространствах не обязательно были бы одинаковыми.* П радокс заключается в том, что, по-видимому, на таком уровне существует бо: значительная дистанция между стратегиями оценки взаимодействий минима.. ного характера и действиями, оказывающими сильное воздействие и имеющи: более сильные социальные референции, чем дистанция между первыми и чис когнитивными действиями, не имеющими прямого аксиологического или пра сеологического характера.

Рокич, однако, подходит к этому парадоксу с других позиций, и именно зде.. его «прорыв» оказывается решающим. Понятие «этноцентризм» в том виде, в к. ком его разработал и операционализировал Адорно, а Рокич использовал, яв: отсылает к идеологически специфицированным значениям. Если угодно, исп: туемый, имеющий высокие баллы по шкале этноцентризма, — это человек, кот рого в общем и целом (несмотря на неточность такой формулировки) можно б: ло бы назвать сторонником «правой» идеологии, а человека, имеющего по эт шкале низкие баллы, — сторонником «левой» идеологии. Все это, конечно, отн сится к той эпохе и к тому типу общества, в которых работали Адорно и Рок. Эти значения, *явно противоположные друг другу*, все же недостаточны для то: чтобы породить глубоко (по существу) различающиеся виды поведения. Незав симо от того, что их программы идеологически противоположны, испытуемь стоящие на *крайних*, или *экстремистских*, позициях, ведут себя сходным образ и прибегают к приблизительно одинаковым способам обработки информац. а также имеют одинаковую склонность навязывать свои взгляды с одинаков яростью или одинаковым тоталитаризмом. Таким образом, возникает мысль, ч для того чтобы понять, как функционирует система убеждений, верований и: идеологических представлений одновременно с регулирующими их института: гораздо менее важно рассматривать их на уровне специфики высказываний, ч

выявить некоторые рекуррентные *системные структуры*, которые могут касаться самых различных верований, убеждений и идеологических представлений. Именно на уровне выявления этих структур социальная психология выделяет *инварианты, позволяющие ей мыслить в относительно фундаментальных терминах систем и функционирования, которые, из-за своего изобилия и разнообразия оттенков, казалось, могли восприниматься и мыслиться только в постоянно возобновляющейся единичности.*

2. Догматизм. Именно тогда Рокич ввел понятие «догматизм» (Rokeach, 1954, 1960). Некогда Ле Верье считал, что в какой-то точке небесного пространства наверняка существует планета, недоступная для оптических приборов того времени, но которая непременно *должна существовать*, для того чтобы можно было вообще объяснить движение планет. В какой-то мере аналогичным образом Рокич приходит к выводу, что должен существовать способ определения понятия — а также параметров, необходимых для его операционализации, — который отсылал бы к такому «догматическому» поведению, чтобы испытуемые, имеющие очень высокие или очень низкие баллы по шкале этноцентризма, проявляли бы *большую степень догматизма* при том, что их референтные идеологии были бы противоположными. Напротив, испытуемый, проявивший умеренное наличие или отсутствие этноцентризма, обнаруживал бы и *малую степень догматизма.*

Теоретизация или, может быть, лучше сказать аксиоматизация такого понимания догматизма представляется нам весьма удачной находкой. Описывая структуры «догматической» обработки информации и расшифровки социального пространства, Рокич, в сущности, пытается установить априорную *форму функционирования идеологических объектов*, попытка, которая могла бы показаться противоречивой с тех позиций, с которых мы начали наши размышления.

По мнению Рокича, кроме рационального анализа, который человек может проделать, он организует свою расшифровку (свое прочтение) социального пространства с помощью сложной ментальной структуры, которую он (Рокич) назвал *belief-disbelief-system*[1]. Этот термин плохо поддается переводу. Здесь речь идет о взаимодействии двух гетерогенных подсистем: одна из них — это убеждения, которые испытуемый принимает; другая подсистема включает то, во что испытуемый не верит. Он знает исходя из социальных взаимодействий, что другие люди принимают определенные убеждения, которые *он сам не принимает*. Структура отдельно взятой системы *belief-disbelief-system* (как одного индивида, так и группы, в которую он входит) может изменяться в пределах континуума, который переходит от замкнутой (догматической) системы к открытой (недогматической) системе.

Степень догматизма (или «замкнутости») когнитивной организации собственных убеждений, а также не принимаемых нами убеждений других людей — с помощью которой мы отфильтровываем свой подход к миру, и особенно к миру социальному — можно описать некоторым числом *структурных характеристик.*

1. Когнитивная структура тем более догматична, чем строже определяется в ней непроницаемость между *системой собственных убеждений индивида и системой не принимаемых им убеждений других людей.* Эта система непроницаемости регулируется определенным числом процедур (функциональных или устанавли-

[1] Система «доверие—недоверие» (убеждение—неверие). — *Примеч. науч. ред.*

ваемых произвольно): подчеркивание контраста и различий между собственной системой убеждений и системой убеждений отвергаемых; систематическое утверждение рационального несоответствия (неправильности, неуместности) аргументов, которые могли бы уподобить последние первым; дискредитирование фактов, которые могли бы опровергнуть принимаемые индивидом убеждения; от невосприятия этих фактов до отрицания их релевантности в зависимости от этической оценки или в качестве первичной системы символов; способность совмещать противоречия в своей системе убеждений.

2. Когнитивная структура тем более догматична, чем сильнее она подчеркивает различия между системой собственных убеждений и системой непринимаемых убеждений и чем больше эти последние превращаются в некий единый сплав, полностью отвергаемый, без попыток каких-либо разграничений.

3. Когнитивная структура тем более догматична, чем сильнее зависимость периферийных убеждений от центральных. Если структура рассматривается сама по себе, изолированно, это значит, что периферийные убеждения воспринимаются как вытекающие непосредственно из центральных убеждений. Если же она рассматривается в ее отношении к реальной действительности, то такая структура действует с помощью ассимиляции (реинтеграция отклоняющегося факта таким образом, чтобы он мог быть поглощен и интегрирован системой) и с помощью «сужения» (способность избегать социальных стимулов, которые могли бы поколебать строгость системы). Если структура рассматривается в ее взаимоотношениях с властью, то потому, что доверие к власти всегда находится в центральной зоне системы убеждений и она всегда может как угодно изменять направленность периферийных убеждений.

4. Когнитивная структура тем более догматична, чем в большей степени ее временная система организуется вокруг систематической недооценки важности и ценности настоящего за счет переоценки прошлого (золотой век) и будущего (утопия).

3. Трудности и новые парадоксы. Догматизм, таким образом, получает определение, не учитывающее идеологическую систему, или особую систему убеждений (верований), или же какие-то специфические смыслы (специфическое содержание), за исключением, может быть, того, что относится к величию и правам «власти». Теоретически локализация формирования догматизма остается не вполне ясной. Как он был представлен и как, по-видимому, его рассматривал также Рокич, можно думать, что существуют социальные поля и институты (церковь, партии, различные организации и т. п.), которые на уровне своего глобального функционирования более «догматичны», чем другие. При этом Рокич никогда не устанавливает теоретической связи между индивидуальным догматизмом и догматизмом институтов, по крайней мере в основной части своей работы. В тех случаях, когда он на основе разработанных им шкал устанавливает некий наводящий на соответствующие выводы параллелизм между догматичным испытуемым и функционированием некоторых групп принадлежности, судьбы или выбора, он делает это, обращаясь к своеобразной «предустановленной гармонии», которую социальная психология по самой своей научной специфике не может рассматривать как имеющую объяснительную силу.

Возможно, именно этот тип трудностей объясняет тот факт, что, несмотря на исключительные качества своего концептуального инструментария, Рокич в к

нечном счете не порвал радикально с традиционными методами исследований, используемыми в этой сфере. Ибо в конце концов этот инструментарий, в свою очередь, приводит к разработке шкалы аттитюдов: еще одной, хотелось бы сказать, если бы при этом мы не рисковали тем, что затушевали прекрасное качество и значимость шкалы догматизма. Будучи валидизированной по отношению к другим известным шкалам (таким, например, как шкала этноцентризма Адорно, хотя ее еще предстоит проверить на устойчивость перед действием парадоксальных корреляций, о которых говорилось выше) или по отношению к индивидуальному и социальному поведению в самых разнообразных областях, которое кажется характерным для догматического поведения, шкала Рокича неизбежно сохраняет монографический резонанс, как любая другая шкала.

На основе модели, разработанной Рокичем, вероятно, можно было бы выявить фундаментальные тенденции в функционировании, связанные с определенной направленностью, если только использовать методы другого порядка, и в частности экспериментальные методы. Можно задаться вопросом, почему Рокич не подумал (кроме редких случаев, да и то с переменными типа фармакологических) экспериментально исследовать поднимаемые им вопросы и концепт, который надо было операционализировать. Этот вопрос выходит за рамки частного случая работы Рокича и является, вероятно, центральным для эпистемологии самого начинания, уместность которого мы рассматриваем. Может быть, дело в том, что Рокич создал одновременно, хотя и раздельно, концепт «догматизм» в индивидуальном плане и в плане некоторых социальных систем, не связав эти два плана друг с другом логически и операционально, и это закрыло путь к эксперименту в том смысле, что стало непонятно, где искать действие тех переменных, которые как раз и надо операционализировать, чтобы выделить некоторое число инвариантных механизмов. Может быть, напротив, дело в том, что пока еще исследователей отталкивает мысль о том, чтобы искать в сфере функционирования систем и социальных полей относительно «инвариантное» объяснение религиозных и идеологических аттитюдов. Отсюда отказ от применения экспериментов и от того рода знаний, валидизации которых может способствовать экспериментальное исследование. Трудно сказать. В этой сфере выбор методов и эпистемологических решений ведет, вероятно, к критериям не только научного порядка.

Рокич, однако, понимает важность теоретической интерпретации сочетания двух локусов формирования понятия «догматизм». Все же именно в статьях, опубликованных во второстепенных журналах в связи с религиозными верованиями и тем, что он называет их парадоксами, он ставит вопрос об этом сочетании. Как объяснить, спрашивает он, тот факт, что религиозные системы, организовавшиеся вокруг некого комплекса верований и определенного вйдения мира, гарантами и свидетелями которого они себя считают, могут выживать, только установив механизмы, находящиеся во внутреннем противоречии с этими верованиями и с этим вйдением мира? Та или иная религия говорит о величии и крайней значимости любви, свободы и равенства людей, а в то же время во имя этой религии совершались в прошлом и продолжают совершаться в настоящем жестокие репрессии; создаются механизмы контроля, имеющие поразительную, а иногда и кровавую эффективность; создаются социокогнитивные поля, где власть и роли распределяются с неравенством, вероятно не имеющим себе равных. Все это, в сущности, указывает на то, что в пространстве верований и идеологических

представлений мысль о *«естественном» параллелизме* между верованиями, убеждениями, которые в конечном счете остаются верованиями, убеждениями индивидов, и социальной деятельностью, которая их утверждает и поддерживает, ведет в теоретический тупик.

Главное — это понять, воспринимается ли то, что Рокич считает парадоксом как феномен *конъюнктуры* или рассматривается как нечто *характерное, создающее* саму идею системы верований, убеждений. В первом случае будут говорить о слабости людей, об исторических случайностях, о неумелости деятелей. Во втором случае и за пределами сильного и сомнительного детерминизма будут задаваться вопросом о том, не выполняет ли комплекс контроля, осуществляемого в социальных системах (или в контрсистемах), которые организуются вокруг информации, не поддающейся в конечном счете проверке с помощью классических норм разумности, *констатирующую функцию* и не играет ли он *фундаментальную роль* в существовании и выживании систем верований, убеждений. Именно поместив таким образом *инварианты*, необходимые для всякой науки с фундаментальной направленностью, в совокупность *социального контроля* и *социального регулирования*, было бы, может быть, возможно более радикально отойти от строго монографических подходов. Во всяком случае, именно этим намерением проникнуты экспериментальные исследования, проводимые в связи с понятием *идеологической ортодоксальности.*

в. «Идеологическая ортодоксальность»: психосоциальная система

1. Определения и гипотеза

а. Определения. Они имеют целью операционализацию понятия «идеологическая ортодоксальность» исходя не из *испытуемого* (как это сделал Адорно в отношении «авторитарной личности») и не из параллелизма между *индивидом* и *группой*, который довольно трудно поддается определению (как это делает Рокич при изучении «догматизма»), а из самой *взаимосвязи индивида* и *группы*, которые, как только делается попытка мыслить их вне отношения друг к другу, превращаются в «пустые реальности». При этом ставится цель специфически социально-психологического подхода, и понятие взаимодействия, соединения становится отныне центральным в данной проблематике (Doise, 1982).

Три определения, которые мы приведем и которые будут подкреплены в дальнейшем, для начала будут даны в относительно простой форме. Можно сказать, что *субъект ортодоксален* в той мере, в какой он соглашается и даже требует, чтобы его речь и поведение регулировались группой, в которую он входит, и в частности аппаратом власти, существующим в группе. Можно сказать, что *группа ортодоксальна* в той мере, в какой такой тип управления в ней действительно обеспечен, — но уточним дополнительно, чтобы данное определение не стало просто симметричной формой предыдущего определения, — также в той мере, в какой обоснованность (технологическая и аксиологическая) такого типа регулирования входит в *доктрину*, признанную группой. Наконец, *ортодоксальной системой* мы будем называть совокупность социальных и социально-психологических механизмов, которые регулируют поведение ортодоксального индивида в ортодоксальной группе и вступают в действие при возникновении ортодоксальной группы.

Формулирование этого набора определений ведет в пространство, новое по отношению к исследованиям, о которых говорилось выше. Конечно, так же как

Рокича, содержание верований, убеждений и идеологических представлений выносится за скобки — по крайней мере, временно, — и понятие получает благодаря этому транскультурную значимость: может существовать *ортодоксальность самых разных видов*. Но это понятие, как оно было сразу определено, не отсылает к *личностным характеристикам*. Вот почему никакая «шкала ортодоксальности» не будет построена и эталонирована с целью выявить либо степень близости испытуемого к какой-то отдельной доктрине, либо его общую предрасположенность к определенному подходу к данной системе верований, убеждений. Рассматриваемое нами понятие отсылает нас к организованному и институционализированному *социальному пространству*. Тем самым оно не закрывает путь к попытке *экспериментального* изучения функционирования, опираясь на приведенные три определения.

Одна из характеристик *ортодоксальной группы*, как мы ее определили, сама придаст исследованию особую окраску и, может быть, также особую пластичность. Дело в том, что совокупность верований, убеждений, вокруг которых ортодоксальная группа формирует свой консенсус и в отношении которого она осуществляет контроль и регулирование установок, поведения и реакций, включает убеждение с совершенно оригинальным формальным статусом, касающееся *доктринальной* обоснованности *практических* условий осуществления *контроля и регулирования*. На этом уровне ортодоксальная функция, если можно так сказать, закручивается сама вокруг себя и разворачивается, распространяясь на свое собственное функционирование. С этой точки зрения почти возможно сказать, что ортодоксальный верующий «верит» прежде всего некой *социальной психологии* и даже *социологии*. *Отклонение* от ортодоксальности становится в этом случае неоднозначным понятием. *С одной стороны*, оно может относиться к содержанию данного верования, убеждения, которое все механизмы социального контроля стремятся представить как противоречащее единому корпусу верований, во имя которого регулируется принадлежность: классическое отклонение, которое можно назвать инакомыслием и которое не порождает формально оригинального функционирования. *С другой стороны*, это отклонение может коснуться более динамичных данных: так обстоит дело, например, с ситуациями и взаимодействиями, включающими элементы, часто миноритарные, которые поначалу основываются на одинаковых верованиях, идеологических представлениях и интуиции, но, апеллируя к своей реактивации, вступают в конфликт с системой контроля и регулирования (церковь, партия...), которая, по их мнению, привела бы к истощению и ничтожности. Тогда отклонение от ортодоксальности оказывается совсем другим феноменом, отличающимся от инакомыслия, и приводит к возникновению некого социального *брожения* (пророческого, утопического, мессианского характера), близкого к тому, что показал Московичи (Moscovici, 1979), исследуя некоторые формы влияния меньшинства. Условия развертывания и функционирования такого брожения вызывают более сложные социальные процессы, чем те, что обычно становятся предметом изучения социальной психологии, в частности в экспериментах.

б. Гипотеза. Такое соотнесение понятия «ортодоксальность» с *регулируемым и контролируемым социальным пространством* и понимание этого контроля как феномена, институирующего это понятие как нечто особое в своем роде, коренится, вероятно, *в интуиции*. Короче говоря, это интуитивное понимание того,

что социальное регулирование и социальный контроль выполняют не только побочную вспомогательную функцию простого политического управления и «поддержания в социальном бытии» высказываний и представлений. С этой точки зрения они их *учреждают в их собственном бытии*, если воспользоваться формулировкой, требующей некоторого разъяснения. Если угодно, они выполняют по отношению к этим верованиям и идеологическим представлениям *сущностную* функцию. В качестве гипотезы мы сначала предположили, что установление ортодоксального поля или ортодоксальной системы «имеет целью» функционально исключить одну из фундаментальных характеристик идеологических представлений и убеждений (и теперь понятно, почему в этой главе мы их сближаем) — их недоступность разуму и экспериментальной валидизации. В более формализованном виде эта гипотеза гласит, что «*в ортодоксальной системе рациональная уязвимость теоретической обоснованности и информации компенсируется силой регулирования*». Чем в большей мере проявляется эта уязвимость в отношении разумности, тем сильнее ортодоксальная группа ужесточает свое воздействие — относительно тривиальное суждение. Если социальное регулирование ослабляется, уязвимость в отношении разумного обоснования выявляется в большей мере. Этот тезис более оригинален, и его проверка позволила бы, впрочем, аксиоматизировать кажущуюся тривиальность первого тезиса. Далее мы увидим, каков характер созданной экспериментальной парадигмы.

2. Некоторые виды ортодоксального функционирования и ортодоксальной стратегии

а. Социальный контроль и значимость. По правде говоря, как это всегда бывает, приводимая гипотеза приняла свою окончательную форму лишь после ряда разрозненных экспериментов и теоретических исканий. Дело в том, что в той атмосфере, в которой формировались эти размышления, постепенно прокладывала себе дорогу мысль, что при столь конституирующей роли регулирования и контроля в системах верований и убеждений, они имеют в конечном счете большую объяснительную силу для функционирования отдельных зон ортодоксальных систем, чем содержание самих верований. В этом отношении можно некоторым образом считать, что «в ортодоксальной системе социальное регулирование сильнее значения» (Deconchy, 1971). В нескольких исследованиях делается попытка объяснить эту интуицию и выразить эту атмосферу.

Так, в экспериментальных исследованиях, проведенных во время занятий по повышению квалификации в теологии, ортодоксальным испытуемым (в данном случае — католическим священникам) была предложена информация, полученная от источника власти, входящего в их группу, и противоречащая первоначальной позиции, которую они заняли по отношению к отдельному верованию. Их попросили высказать свое возможное согласие с этим верованием с помощью оценки его роли в регулировании принадлежности к их церкви («Я в это верю и всякий, кто хочет принадлежать к моей церкви, должен в это верить» — крайне догматическое регулирование; «Я в это верю, но тот, кто в это не верит, мог бы в случае необходимости принадлежать к моей церкви» — либеральное регулирование). В данной ситуации при постоянстве информации оказалось, что им легче перейти от крайней позиции к противоположной, но также крайней («Я в это не верю, и никто не может верить в это, если он хочет принадлежать к моей цер

ги»). При этом регулирование принадлежности (в данном случае по принципу «все или ничего»), можно сказать, держалось дольше, чем оценка «истинности» содержания рассматриваемого верования. Парадоксально, но первое в большей степени объясняло эволюцию свидетельства о веровании, чем последнее. Точно так же и в другой ситуации эксперимента, когда ортодоксальные испытуемые, имевшие тот же статус, что и в предыдущем случае, выразив свои убеждения в либеральной форме, охотнее заявляли о принадлежности «к той же церкви», что и те, которые ее отвергали, но тоже в либеральной форме, чем с теми, кто высказывал принадлежность к той же Церкви, но в «экстремистской» форме.

Это преобладание социального контроля над содержанием высказывания особенно ярко проявилось в межгрупповой ситуации. Католическим священникам предложили одни и те же тезисы марксистского источника и попросили оценить возможность включения данных тезисов в имеющуюся у них совокупность верований. В соответствии с более тонкими схемами исследований реакция священников оказалась противоречивой, когда суждения якобы исходили от ортодоксальной системы, изоморфной их собственной системе (Французской коммунистической партии), и когда высказывания якобы исходили от менее организованных социальных объектов (близкие к марксизму более пылкие группы) (Deconchy, 1976).

б. Социальное регулирование и восприятие рациональной уязвимости информации. Попытка выявить в социокогнитивном поле действие и противодействие рациональности и контроля привела к возникновению определенного числа моделей, в которых экспериментально манипулировали «рациональностью» на уровне восприятия испытуемыми отклонения от норм рациональности, навязываемого им исповедуемым ими верованием. Социальным контролем манипулировали на уровне его проявления в степени строгости регулирования принадлежности.

В ситуациях угрозы ортодоксальности удалось показать, что «удар», нанесенный по ортодоксальным изъявлениям верований, не всегда дает одинаковый результат. Если он относится к восприятию слабости рациональности (которая в этом случае предстает более ясно), по-видимому, приводит к усилению социального воздействия. Ущерб на уровне регулирования принадлежности (ослабляющий его) способствует восприятию отклонений от норм того, что называют «разумом» (без эпистемологических предосторожностей, о которых действительно шла речь в другом месте), — отклонений, навязываемых засвидетельствованными верованиями.

Таким образом, после полемики в присутствии ортодоксальных верующих на тему невозможности рационально обосновать такие верования, как, например, «Бог сделался человеком», католические священники еще более упорно, чем до того, утверждали, что это верование *адекватно* регулирует принадлежность к их церкви, уже не дополняя его небольшой долей вариативности, которую они признавали ранее: это относительно классическое функционирование, уже интерпретированное Дэниелом Бэтсоном, рассматривавшим его как один из случаев уменьшения диссонанса. Напротив, после манипулирования пространством представлений испытуемых таким образом, что необходимость признания того или иного верования в качестве обязательного критерия принадлежности не казалась столь настоятельной, как они думали раньше, отклонение этого верования от рациональ-

ности, навязываемое им, представлялось им более явным, хотя они продолжал: придерживаться этого верования. Такие смещения подвержены очень тонки: изменениям, когда оспаривание или полемика касается внутренней логическс: связности всей совокупности верований: совокупности, представление о внутрен-ней логичности которой объясняется, с одной стороны, логической виртуозно-стью формальной основы, связывающей тезисы, не поддающиеся в конечном сче-те проверке (доказательству), с позиций рациональности или экспериментально валидизации. С другой стороны, объяснением может служить совокупность соци-альных регулирующих механизмов, которые способствуют укреплению довери к мысли, что истина возможна только одна и что иерархия, объединяющая вес корпус верований, не может не выполнять задачу представления истины как еди-ной и непротиворечивой. Мы не имеем возможности подробно осветить здесь т исследования, в которых была предпринята попытка выявить следствия того, ч: в представлении о совокупности верований относится к рациональной обосн. ванности и к механизмам контроля (Deconchy, 1980).

Несколько экспериментов, проведенных в ситуации *умиротворенной ортодо сальности*, видимо, выявили другие парадоксы функционирования и пролива: некоторый свет на функциональные стратегии, иногда сбивающие с толку. Та в ситуации «умиротворенной ортодоксальности», т. е. когда испытуемым да: возможность публично (что Монтейль позднее назовет видимостью) высказат как они понимают *либо* самую очевидную рациональность, *либо* самую лучшу интеграцию в корпус тех религиозных тезисов, которые они признают, по сравн. нию с теми, которые они отвергают, или же тот факт, что признание этих тезис имеет социальные последствия, но регулирует принадлежность к группе — пре ставляется, что бдительность этих испытуемых несколько ослабляется (это вид: при сопоставлении с динамикой других параметров). Тогда можно констатир вать, что выборочно испытуемые соглашаются с тем, что корпус их верован: имеет слабые места. Они в большей степени признают, что исповедуемые ими в рования не вполне «рациональны». Они также менее строги в вопросах регулир вания принадлежности.

Иначе говоря, верования, которые исповедует группа, могут подвергать опасности в ситуации *умиротворенной ортодоксальности*: риск появления мы лей о нерациональности, выявления слабых мест в корпусе верований, ослаб ния строгости контроля за принадлежностью. Ортодоксальная система, «умир творенная» до того, что она уже не сталкивается с когнитивным или социальн: противодействием, внутренним или внешним, оказывается системой, сами осн вы которой находятся под угрозой. Тогда для нее становится выгодным снова в: сти в свое функционирование представление об угрозе, реальной или иллюз: ной. Дискуссия внутри соответствующей группы, внутренний или внешний с: и даже риск появления диссидентов тогда играют существенную роль в э: функционировании и в процессе выживания ортодоксальной группы. Речь и: о таких действиях, которые сохраняют мобилизованность всех элементов ее . циокогнитивного поля (или ремобилизуют их) и поддерживают формальное : пряжение, которое конституирует группу. Это означает, что в отношении того, ч касается такой системы и верований, которыми она управляет, социальное вл: ние — со стороны большинства или со стороны меньшинства — действует по о:

гинальным моделям, по сравнению с теми, которые чаще всего становятся объектом социальной психологии.

3. Проявление возбуждения

Показав, что в ортодоксальной системе социальный контроль дополняет рациональность информации, упомянутые выше исследования предлагают определенный тип объяснения того, что побуждает испытуемого считать верование истинным. Это, конечно, не то объяснение, к которому прибегает сам верующий, преследующий в более или менее скрытой форме свои собственные цели. Обе системы объяснения, вероятно, конкурируют друг с другом. В этом случае можно задаться вопросом, какие когнитивные стратегии мы вызовем у ортодоксальных испытуемых, представив им научную информацию, касающуюся именно их собственного поведения. Иначе говоря: что сделает ортодоксальный испытуемый для сохранения своей ортодоксальности, после того как ему будет предъявлена информация о результатах работ, резюмированных в предыдущем параграфе, а также о технических условиях, позволивших их валидизировать, и о теоретических ожиданиях, в которых они коренятся?

Была выдвинута гипотеза, что в этой ситуации ортодоксальная система и входящие в нее испытуемые пойдут на риск. А именно — они сместят локус своего консенсуса до границ системы и признают тогда информационную ценность (которую можно было бы также охарактеризовать как ортодоксальную) и возможное место информации о *возбуждающих* социальных и когнитивных формах. Это формы, от которых они обычно себя защищают, чтобы не был нарушен социальный и когнитивный порядок, который система намерена поддерживать в контролируемом ею пространстве. Некоторые из этих «демонстративных» стратегий удалось привести в действие экспериментальным путем.

Так, после того как им показали и «доказали», что в том типе социальной системы, в которую они входят и о которой они свидетельствуют, восприятие рациональной уязвимости верований может вызвать усиление регулирования принадлежности и что ослабление этого регулирования вызывает более ясное понимание уязвимости, ортодоксальные испытуемые вынуждены отодвигать (бегство вперед?) в более или менее расплывчатое будущее обоснование информации, которое, по-видимому, не может быть обеспечено при существующем порядке вещей. Одни придают своим верованиям утопический характер и говорят, что они теперь больше, чем раньше, убеждены в том, что постепенно, со временем — следовательно, в неопределенном будущем — верующий сможет понять, что «поистине» означает то или иное верование. Другие, впрочем, отклоняются в сторону *эсхатологии* в том смысле, что они сами говорят о конце света (о «Конце Времен») и им кажется, что это способно лучше, чем раньше, трансформировать «глубинный смысл» их верований. Есть еще и такие люди, которые в большей мере, чем раньше, считают, что в соответствующей роли, которую богословы, непререкаемый авторитет института, а также мистики будут играть в будущем в изучении верований, доля *мистиков* будет иметь существенное значение и они будут служить движущей силой именно благодаря расплывчатости и своеобразию их когнитивных процедур.

В то время как обычно формальная база ортодоксальной совокупности верований отличается высокой степенью искусности, все же, по-видимому, именно сово-

купность этих когнитивных процедур частично теряет свою строгость. После того как им была представлена научная информация об их собственном функционировании, ортодоксальные испытуемые чаще, чем раньше, утверждают, что присоединение к их верованиям следует объяснять действием некоторых *неосознаваемых факторов*. Другие более настойчиво подчеркивают, что их поведение коренится в *аффективной* сфере в большей мере, чем в разуме. Это соскальзывание к новому типу информации смещается, впрочем, в сторону педагогических приемов, с помощью которых развертывается воздействие ортодоксальности. Одни более позитивно, чем раньше, оценивают способность абстрактных *иллюстраций* сделать понятным для маленьких детей тот или иной тезис верований, для чего рекомендуют использование таких иллюстраций в учебнике катехизиса. Другие придают большее значение *жестам*, *мимике*, а также *аудиовизуальным* методам в процессе обучения. В другом плане следует отметить, что социальная и институциональная монолитность, на фоне которой охотно проводится ортодоксальная стратегия, имеет тенденцию к замене опоры на эпистемологический потенциал более частных социальных пространств. Так, после ознакомления с научной информацией ортодоксальные испытуемые более положительно оценили роль «*маленьких общинных групп*, неформальных и братских» в выработке «истинного» понимания верований, вокруг которых они объединяются.

В качестве иллюстрации можно задаться вопросом — в связи с этим последним действием, — в каком отношении расшатывание имиджа и достоинств социальной и идеологической монолитности подготавливает возникновение пресловутого «права», которое идеологические системы считают пагубным, — те самые системы, где в то же время взаимодействия по горизонтали рассматриваются как опасные для централизма, оцениваемого как демократический. Во всякой гипотезе индивид и система, в которую он погружен, в ситуациях такого типа идут на некоторый риск, когда говорят, вероятно с целью самозащиты, о социальных формах и социальных силах, находящихся в состоянии брожения, которые труднее контролировать и против которых они обычно защищаются. Было бы, однако, неосторожно интерпретировать эту очевидную стратегию как непременное ослабление системы, а также верований и представлений, которые эта система аутентифицирует. Некоторым образом это смещение к границам системы с целью найти новое обоснование и новое место теоретической разработке верований, само входит в состав стратегической программы и идеологического капитала, которым руководит эта система. В ситуациях такого типа система вводит в оборот и реактивирует представление о своих исторических истоках, прежде чем устанавливать и приводить в действие ортодоксальное поле: конституирующую интуицию, возбужденные когнитивные процедуры, оппозиционные или даже откровенно революционные социальные формы, пылкие предсказания и одержимость. В сущности, риск, которому подвергается система, заключается в том, что она снова вводит в свое функционирование доортодоксальные *смыслы*, нередко беспокойные, которые социальный контроль подготовил... скрывая их.

Таким образом, в этом направлении исследований, так же как в исследованиях Рокича, который пришел к обнаружению парадоксов, считавшихся уже преодоленными, содержание снова выходит на поверхность: по крайней мере это касается некоторых смыслов. Остается тот факт, что именно путем «нейтрализации» содержания в первую очередь стало возможно ввести теоретический инструмента-

рий и предложить некоторые инварианты, чтобы изучать поле, кажущееся расколовшимся, в его экзистенциальных особенностях и исторических *хэппенингах*. Это один из способов действий, который, вероятно, мог бы вывести изучение верований, убеждений и идеологических представлений из той неуверенности и неясности, в которой оно все еще пребывает. Можно придумать самые разные подходы: в следующем параграфе мы приведем один пример.

Б. Верования, убеждения и идеология. Общими для всех и в любых обстоятельствах (инвариантом) являются условия *обработки социальной информации*

Исследования, которые побуждают Мелвина Лернера говорить о «вере в справедливость мира» и изучать, как она функционирует, связаны, действительно, с совершенно другой стратегией исследования. Мы расскажем о них, так как они, конечно, представляют интерес сами по себе, но в первую очередь для того, чтобы проиллюстрировать попытку избежать простого монографического описания, отличающуюся от других. С формальной точки зрения попытка Лернера оригинальна: чтобы объяснить *парадоксальное социально-психологическое поведение*, выявляемое экспериментально, он выдвигает гипотезу существования особой веры, воздействие которой довольно распространено (Lerner, 1980).

а. Вера в «справедливость мира»

1. Безвинная жертва и порядок вещей

Толчком для исследований Лернера послужили одновременно опыт, свидетельствующий о существовании зла, страдания и несправедливости в человеческом обществе, *и* необыкновенная способность людей и общества продолжать заниматься мелкими и смехотворными делами. Фундаментальный парадокс, приводящей, в частности, к сложным когнитивным стратегиям и аргументации, которые, констатируя существование этого зла, этого страдания и этой несправедливости, превосходно находят им основания и объяснения, в какой-то мере разубеждающие в необходимости каких-либо действий терапевтического или превентивного характера.

С точки зрения Лернера, то, что в конечном счете безусловно лежит в основе позиции человека, сталкивающегося со страданием себе подобного и с несправедливостью общества, — это мысль о том, что мир в сущности предсказуем и контролируем. Эта мысль позволяет человеку заняться долгосрочной деятельностью с определенной целью. Было бы невозможно жить в хаотическом, беспорядочном и непредсказуемом окружении, которое не только делало бы деятельность человека ненадежной, с неясными результатами, но оставляло бы его в полной беспомощности.

Однако эта исходная идея — опирающаяся на некое представление о том, что мир в своей основе «разумен» — не совпадает точно и адекватно с когнитивными теориями, близкими теории Пиаже. Ибо Лернер считает, что эта идея и эта потребность в упорядоченности сосуществуют в тесной взаимосвязи с представлением о «соответствии», которое не только относится к когнитивной сфере, но так-

же неуловимо, тем не менее, преломляясь в целом пласте культуры, отсылает мысли, что мир «справедлив». «Мы не верим, что события в мире лишь наступают и происходят». Эта мысль-убеждение, что мир справедлив, живет в нас сами и, чтобы жить, мы настолько нуждаемся в ней, что одновременно ее создаем. Она проявляется в некритической уверенности в том, что в конечном счете и учитывая все, люди получают то, что заслуживают, и заслуживают то, что с ними случается.

Выявлению и экспериментальному подтверждению этого убеждения, *существенного и значимого* для человека, Лернер посвятил свои самые лучшие экспериментальные исследования. Его целью не было «описание того, как людям удается навести порядок в бурлящей сумятице своей жизни. Скорее он стремится обратить внимание людей на то, чтобы они лучше понимали, что они делают, когда обнаруживают, что живут не в саду, полном роз». Ему важно «сделать все возможное, чтобы понять, как мы придаем смысл нашей жизни».

Следовательно, люди якобы имеют то, что они заслуживают, и только то, что заслуживают. В ситуациях, когда, *по всей видимости*, они не заслужили этого (понятие «заслуги», впрочем, весьма неоднозначно), но все же им приходится страдать или с ними случается несчастье, необходимо, чтобы так или иначе было восстановлено убеждение в справедливости мира, если оно, как мы предположили, настолько существенно. Поэтому *или же* люди сверх всякой очевидности будут искать в свойствах *либо* поведении человека скрытые «причины» этого страдания или несчастья, *или же* несчастье будет представлено как ложное несчастье, на самом деле предвещающее реальное счастье. В серии великолепно проведенных экспериментов Лернер пытается выявить такое функционирование.

а. «Люди не могут не заслуживать того хорошего, что с ними происходит» (Lerner, 1965). Испытуемым дают возможность наблюдать (с помощью зеркала без амальгамы) за двумя студентами без их ведома во время работы, выполняемой для исследователя, якобы руководящего этой работой. Студенты, Билл и Том работают сообща. Они должны составить некоторое число анаграмм на материале сообщенного им запаса слов. Разумеется, Билл и Том — ассистенты экспериментатора. При этом необходимо сказать, что один из них при любых обстоятельствах воспринимается настоящими испытуемыми как более симпатичный. Ситуацию запрограммировали так, что оба исполнителя принимают абсолютно равное участие в совместной работе.

Испытуемым говорят, что ввиду финансовых трудностей, переживаемых университетом в данное время, только один из исполнителей получит оплату своего труда, причем вопрос, кому из двоих участников работа будет оплачена, решили жеребьевкой, а сами Билл и Том ничего не знают об этой неприятной ситуации. Испытуемые, однако, знают, кому из них выпал удачный жребий. По плану эксперимента было предусмотрено, чтобы Билл и Том получали плату за труд поочередно. Это делалось для того, чтобы устранить эффект симпатии, которую может вызвать каждый из ассистентов у наблюдателей.

Полученные результаты — удивительны. Испытуемые наблюдают ситуацию социального взаимодействия, при котором каждый из двух исполнителей объективно делает одинаковую часть работы, но одного из них с помощью жеребьевки (следовательно, независимо от его заслуг и эффективности его работы) выделяют для того, чтобы вознаградить за труд (в той мере, в какой «получить плату

за работу» означает быть вознагражденным!). Выпадал ли жребий получать плату за труд Тому (который к тому же вообще воспринимался как более симпатичный) или Биллу — всегда того, кто был вознагражден, воспринимали как выполнившего бóльшую часть работы. В каком-то смысле невозможно себе представить (а потому так и не думали), что он так или иначе не «заслужил» вознаграждение, присужденное случайно.

Следовательно, испытуемые, по-видимому, профильтровали свое восприятие и анализ ситуации через «убеждение» (верование), относительно которого, конечно, еще следовало бы выяснить, является ли оно «естественным» или это результат особого социального и культурного научения, а именно убеждение, что *в любом случае и против всякой очевидности существует некоторая адекватность* между заслугами человека и тем, что можно назвать его судьбой. Если судьба (благоприятная для одного и катастрофическая для другого) такова, значит, должно быть что-то, что человек сделал — в рамках данной системы референций в сложившейся ситуации, — для того чтобы судьба его была именно такой.

б. «Должно быть так, что люди, с которыми случается какое-то несчастье, его заслужили. Если только не...» Попытка окончательно выявить убеждение в справедливости мира была предпринята в рамках другой экспериментальной ситуации. Отныне говорят о парадигме Лернера и Симмонса (Lerner, Simmons, 1967), которая была использована для экспериментальных исследований. Мы представим здесь этот эксперимент в его первоначальной форме.

Испытуемых подбирают для участия в составлении аналитической таблицы, используемой при изучении эмоциональных реакций, которые демонстрируют субъекты в различных социальных ситуациях. Для этого им предлагается незаметно (благодаря зеркалу без амальгамы) присутствовать при экспериментах, проводимых в лаборатории университета в рамках теории подкрепления. Фактически испытуемые Лернера и Симмонса наблюдали за эмоциональными реакциями студента (чаще всего им незнакомого, и, конечно, ассистента экспериментатора), который должен был запомнить очень длинный список слов, сгруппированных попарно, и устно соединить каждое из спаренных слов со словом-стимулом, которое ему называет экспериментатор. При каждой ошибке студента подвергают болезненному воздействию током, чтобы активизировать научение.

По окончании сеанса с целью составления таблицы, которая якобы нужна для создания аналитической процедуры, испытуемые отвечают на опросник, предназначенный для описания общего поведения студента. Опросник включает 15 биполярных шкал с прилагательными, имеющими яркое оценочное значение. Испытуемые должны установить, во взаимодействии какого типа они хотели бы участвовать с этим студентом, и сказать, насколько они себя с ним идентифицировали.

Испытуемые присутствуют, следовательно, при ситуации, которую мы склонны были бы рассматривать как ситуацию «безвинной жертвы». Если их восприятие социального пространства действительно опосредовано убеждением, что «мир справедлив», то само выражение «безвинная жертва» будет внутренне противоречивым. Тогда возникает необходимость в серии перцептивно-когнитивных операций, для того, чтобы функционально «невиновность» стала *хотя бы символически* «виновностью» и чтобы при этом «жертва» некоторым образом таковой

не была. Следовательно, Лернер пытается выявить перцептивно-когнитивные стратегии, направленные на принижение жертвы, на заниженную оценку ее качеств или на то, чтобы поставить под сомнение ее поведение.

Если для краткости мы выберем только оценки, касающиеся *привлекательности* безвинной жертвы, они поразительно подтверждают гипотезу. При постоянной жертве — можно так сказать! — чем в большей степени действия, при которых присутствуют испытуемые, необратимо и без какой-либо альтернативы создают ощущение беззащитности жертвы, тем ниже ее оценка и тем больше недооцениваются ее «атрибуты» и тем больше ставится под сомнение ее поведение. Жертва *ниже всего оценивается или больше всего принижается* там, где в момент измерения ситуация такова, что жертва подверглась только половине своих страданий или когда испытуемые не знают, что будет дальше. В этих двух случаях ничто не ослабляет неравновесия (иррациональность?) поля, в котором страдает жертва будучи невиновной. Жертва *принижается меньше всего* в ситуации, когда в момент измерения оценки жертвы испытуемыми они думают, что сеанс закончен и что страдания жертвы прекратились, или, особенно, в ситуации, когда считается, что жертва, пережив отрицательное усиление, должна будет пережить положительное подкрепление (вознаграждение после каждого успешного сочетания слов). В этих двух случаях в ситуации появилось что-то уравновешивающее несправедливость первой части эпизода. Но *наибольшее принижение жертвы, заниженная оценка ее качеств* происходит в том случае, если испытуемые слышали как жертва сказала экспериментатору, что, несмотря на страх перед предстоящим страданием, она на него соглашается «из преданности и самоотречения». Подтвердив несбалансированность поля, жертва добавила еще более нарушающий равновесие элемент к уже имевшейся исходной неуравновешенности ситуации.

Эти результаты действительно удивительны. Конечно, ни в коей мере не преуменьшая их значение, следовало бы более тщательно проанализировать условия проведения эксперимента, в котором они были получены. Но какими бы удивительными — и беспокоящими — они ни были, эти результаты, несомненно, с беспощадной правдивостью напоминают о некоторых межгрупповых взаимодействиях: например, о тех жертвоприношениях, которые стремятся оправдать не только в аффективном, но и в когнитивном плане, доходя в крайних случаях до отрицания их существования и историчности.

2. Психологический статус убеждения в справедливости мира

В области теории убеждений оригинальность Лернера, следовательно, заключается в том, что он не стал (как это делают большинство исследователей) заниматься простой «топографией» отдельных убеждений, соответствующих культуре, более или менее сильно институционализированных и в различной степени оснащенных в когнитивном аспекте разнообразными инстанциями социального воздействия. Именно из поведения индивидов в ситуациях, контролируемых экспериментально и со всей очевидностью отсылающих к историческим эпизодам и к «реальным» социальным пространствам, Лернер *делает вывод,* что непременно должно быть «что-то», что фильтрует восприятие этих ситуаций и организует их расшифровку. Это не сформулированное «что-то», однако вызывает гиперкатегоризующие высказывания. Это не поддающееся когнитивному охвату «что-то», все-таки, по-видимому, ведет к хорошо идеологически организованным системам.

Это «что-то», в общем расплывчатое, способно, однако, порождать социально наиболее содержательные пространства взаимодействий. «Верование, убеждение» — вероятно, самое подходящее наименование, когда надо говорить о его психологическом статусе.

а. Вера в справедливость мира и социальное научение. Статус этого убеждения в справедливости мира, конечно, следует соотнести с более объемными психологическими операциями и непременно с операциями когнитивного типа. Эту соотнесенность не так просто установить. Конечно, убеждение, «существование» которого мы вывели логическим путем, отсылает (как причина или как следствие) к культурным основам народных образов и народной мудрости (более или менее мифологизированных), которые требуют, чтобы Золушка и добродетель были вознаграждены, а Синяя Борода и преступление были наказаны, чтобы Дед Мороз точно оценивал и вознаграждал мудрость и зло и прежде всего чтобы весь этот когнитивный, символический и практический материал не растворялся в идеологических или религиозных системах другого масштаба. Но с точки зрения Лернера, и в этом он, по нашему мнению, прав, мысль, что вера в справедливость мира адекватно соответствует социальному научению и интериоризации господствующих культурных норм, в конечном счете не может внести ясность в обсуждаемую проблему.

б. Вера в справедливость мира и моральное развитие. Лернер считает, что убеждение в справедливости мира может соответствовать некому типу мотивации. Формирование веры в справедливость мира, по его мнению, происходит в том темпе, в каком человек получает доступ к возможности не интересоваться немедленным вознаграждением, ставить перед собой и достигать цели более дальние и возвышенные. Это своего рода балласт, не сформулированный, но делающий этот риск психологически выносимым и в то же время укрепляющий некоторых индивидов в уверенности, что они хозяева своей судьбы. Понятно, что речь идет о соображениях дифференцирующего типа.

Пытаясь придать психологический статус вере в справедливость мира, мы вынуждены соотнести ее с теориями Пиаже о когнитивном развитии или с теориями Кольберга о моральном развитии. По мнению первого, вера в имманентную справедливость, которая должна, невзирая ни на что, восстановить порядок вещей, злополучно нарушенный моральной виной, соответствует особому моменту когнитивного развития ребенка. По мнению второго, в течение своего морального развития (доконвенциональная мораль; конвенциональная мораль; универсальные моральные принципы) человек придает вере в справедливость мира различный характер до тех пор, пока не будет преодолено то, что в ней есть негативного. В обоих случаях убеждение в справедливости мира перемещается — от эпистемологического локуса, где был сделан вывод о существовании этого убеждения, до специфицирующего упорядочения: в порядке доступа к временным стадиям развития, как, например, стадия *дифференцирующих* характеристик каждого индивида.

3. Заклинание действительности

Фильтр, роль которого в интерпретации социального пространства показал Лернер, непосредственно *соотносится с верованием*, имеющим распространенное воздействие, и с *когнитивными моделями* относительно *фундаментального характера*:

мир, к тому же предсказуемый и упорядоченный, — справедлив. Только при вторичном анализе, несомненно близком к некоторым философским и религиозным вопросам, касающимся страдания, несправедливости и смерти, он приходит к учету высказываний о верованиях, которые сформировались в той или иной идеологической системе, а также — в другом плане — к созданию особой шкалы аттитюдов, разработанной Рубином и Пеплау (Rubin, Peplau).

Другие экспериментальные исследования, проведенные в том же духе, в каком Лернер проводил свои, позволяют думать, что в расшифровке социального поля могут участвовать и другие фильтры и приводить к определенному типу *практик* даже если они и не соотносятся с особыми культурными ярлыками. Эти исследования пока еще очень разрозненны, и значение их невелико. Все же они, возможно, открывают новый путь к социальной психологии верований, убеждений и идеологических представлений.

Одно из этих исследований, впрочем с весьма ограниченным охватом, непосредственно примыкает к работам Лернера. Цукерман (Zukerman, 1975) по телефону спрашивает у незнакомых студентов, не согласились бы они посещать вечерние курсы, чтобы помочь слепому учащемуся, читая ему вслух учебные материалы. Он обращается с этой просьбой либо в середине триместра (когда занятия еще не имеют очень напряженного характера), либо непосредственно перед семестровым экзаменом (когда необходимо напряженно заниматься). Испытуемые, имеющие к тому же высокие баллы по шкале «убеждения в справедливости мира», более расположены оказать услугу в тревожный момент, чем в середине триместра; у испытуемых, имеющих низкие баллы по шкале «убеждение в справедливости мира», противоположная реакция. В этом поведении можно усмотреть вместе с автором эксперимента способ заклинания судьбы и даже, как сказал Лернер, представляя эти результаты, попытку «умиротворить богов»: поведение, во всяком случае достаточно парадоксальное, чтобы постараться в нем разобраться.

Вспомним, например, другое исследование: работу Уолстера, Аронсона и Брауна (Walster, Aronson, Brown, 1966), которые сами воспринимают результаты как неожиданные. В рамках предполагаемого изучения физиологических реакций на приятное или неприятное, организуемого службой здоровья университета, студентам показывают то, что им придется позднее съесть в ходе встречи. В одном случае перспектива довольно приятная: так, надо будет дегустировать птифуры и другие лакомства; в другом случае перспектива гораздо более неприятная, поскольку придется заглатывать гусениц и кузнечиков, а также другие еще более отвратительные блюда. Распределение по группам происходит путем жеребьевки Но прежде, чем приступить к указанным действиям, проводится дополнительный эксперимент, подготовленный таким образом, чтобы он осуществляется отдельно от эксперимента с едой. В этом предварительном эксперименте испытуемые должны подвергнуть сами себя воздействию электрического тока, что в конце концов причиняет боль. Было замечено, что испытуемые, которые знают, что в дальнейшем им придется столкнуться с явно отвратительной, неприятной ситуацией, подвергают себя удару электрическим током большее число раз, чем остальные. Хотя эти результаты неожиданны, их можно истолковать по-разному: желание приучить себя к боли, снижение самоуважения в результате неудачного результата жеребьевки — поведение, являющееся самонаказанием... Можно также пред-

ставить себе другие объяснения, более близкие к нашим интересам, а именно мысль, которая могла бы возникнуть у неудачливых испытуемых, что, нанося себе повреждения, предвосхищая судьбу, они получат что-то, что убережет их в конце концов от неприятного исхода либо благодаря умилению экспериментатора такой покорностью, либо в результате естественного хода событий.

Может быть, это своеобразное заклинание действительности с целью изменить ее ход и предотвратить неизбежность? Более позднее исследование, которое провели Кюртис, Ритдорф и Ронелл (Кюртис, Rietdorf, Ronell, 1980), допускает такую мысль. Повторив в основном предыдущую схему эксперимента, они запрограммировали третью ситуацию, когда испытуемый знает, что в дальнейшем ему придется отведать то или другое меню, но он еще не знает, какое из двух. Именно эти испытуемые больше всего склонны быть собственными палачами: во всяком случае, в большей степени, чем те, которые знают уже, что их еда будет отвратительной. Остается, конечно, объяснить, почему самоистязание или добровольное страдание (покаяние, аскеза?) воспринимается как способное околдовать роковую судьбу в большей степени, чем самовосхваление или ликование. Если можно переинтерпретировать ситуацию как повышение уровня активности во время фазы тревожной неуверенности, то можно также думать о реализации имплицитной стратегии заклинания действительности. По поводу этой стратегии следовало бы задаться вопросом о том, идет ли здесь речь о социальном научении, подкрепленном содержанием культурного программирования, или о шкале, играющей конституирующую роль для человеческих существ.

б. Обработка данных и гипотеза вмешательства когнитивного «фильтра»

Другие исследования изменяют место, где, по-видимому, происходит фильтрование того же типа, какой выявил Лернер: это фильтр, вмешивающийся в прочтение человеком эмпирических данных, касающихся его самого, человека или Человека.

1. Теоретическая глубина

Главное — это то, что функцией этих фильтров является работа, направленная на недопущение риска поставить под сомнение господствующие антропологические концепции. Речь идет о совокупности антропологических концепций и представлений, на которые опираются общества, в которых мы живем и основы которых отсылают не только к научному или рациональному анализу человека и его взаимодействий: разнообразные ценности, схемы действия, мифические образы, смутная интуиция, ненадежные знания. Для того чтобы не дать поставить под сомнение этот сложный комплекс, на основе которого создается представление о «человеке», и даже о «Человеке», отдельные процессы — назовем их когнитивными — фильтруют имеющиеся эмпирические данные (полученные непосредственно или сообщенные) о поступках, поведении и аттитюдах человека.

Эти поступки, это поведение и эти аттитюды, особенно когда речь идет о соплеменниках, человек повседневно старается приписать различным причинам. В теориях атрибуции эти причины рассматриваются как «внутренние» и «диспозиционные» или как «внешние» и «ситуационные». Во многих работах эта типология поддерживается, а термины аксиоматизируются. Гораздо реже предпринимаются попытки выявить стратегии, с помощью которых человек приписывает

причины поступков (в том числе и своих), поведения (в том числе и своего) и аттитюдов (также и своих) естественным закономерностям, универсальным по отношению к испытуемым, и в некоторых условиях конституирующим род человеческий: закономерности и условия формирования, составляющие именно предмет наук о человеке, как только этого человека начинают рассматривать как *естественную данность*. Одна из гипотез направления исследований, о котором мы сейчас говорим, заключается в том, что человек, малоприобщенный к чужой культуре (если говорить только о нем), *защищает себя когнитивно* от *эмпирических данных* и *информации*, основанной на эмпирических данных, которые *эксплицитно и адекватно соотносят формирование поступков, поведения и аттитюдов человека с естественными закономерностями, конституирующими человеческий род*. Эти данные и эта информация, с точки зрения авторов соответствующих теорий, фильтруются так, чтобы не заглушались такие понятия, как свобода человека или абсолютная уникальность каждого человеческого индивида (Deconchy 1991*b*).

2. Несколько осей когнитивной «иммунизации»

На этом теоретическом фоне были получены результаты, позволяющие говорить об этом типе фильтрования, может быть, даже как о минимальном когнитивном сегменте того, что называют идеологией. В настоящее время имеется более подробный обзор этих работ (Deconchy, 1991*b*).

а. Когнитивное сопротивление соотнесению поступков, поведения и аттитюдов человека с закономерностями природы, которые могли бы быть их адекватным источником, может проявляться по-разному: сопротивление переноса на человека знаний, полученных на животных, экспериментально (идея причинности) а не путем наблюдения (идея простой случайности) (Deconchy, 1984); недооценка релевантности экспериментального исследования, в котором биологические данные считаются способными объяснять идеологические изменения по отношению к симметричному экспериментальному исследованию, где идеологический выбор рассматривается как способ объяснения биологических изменений (Deconchy 1990).

Эта «когнитивная иммунизация» отсылает, может быть, к оценкам другого порядка, которые можно было бы назвать «этическими» (что в конечном счете отсылает к применению особой идеологии). Так, при определенных обстоятельствах испытуемые создают когнитивную иммунизацию против результатов исследований (фиктивных), якобы показывающих, что поведение, высокооцениваемое в обществе (деятельность в области искусств), внутренне детерминировано общими законами поведения человека, но самозащита проявляется в гораздо меньшей степени, когда речь идет об исследованиях (фиктивных), якобы показывающих что деятельность, отрицательно оцениваемая обществом (проституция), внутренне детерминирована общими законами поведения человека (Deconchy, 1991*b*) Может быть, таким образом действует мысль, что «быть детерминированным» общими законами — «морально плохо» и даже является отклонением.

б. Одновременно с этой гипотезой была предложена другая. Была высказана идея, что на границе раздела с этой когнитивной иммунизацией человек создает представление о неком числе мест (воображаемых, «существ»...), в отношении которых существует имплицитная социальная договоренность о том, что они имеют

две характеристики: с одной стороны, их невозможно выявить экспериментально и объяснить рационально; с другой стороны, все же эти места (воображаемое, «существо»...) якобы объясняют частично то, что в человеке можно установить экспериментальным путем: его поступки, поведение и аттитюды, а также — почему бы нет? — его биологию. Эти метарепрезентации, как, может быть, сказал бы Дуаз, и эти гипотетические «существа» были названы онтемами (по аналогии с *морфемами*, *доксемами* или даже *мифемами*).

Некоторым образом создание, репрезентация и объяснительная функция того, что обычно называют богами, отсылают к перспективе такого рода. Нельзя все же быть уверенными, что это наилучший угол зрения для анализа функции «онтем». Была выдвинута гипотеза, что, например, представление о человеческом роде в том виде, в каком оно используется довольно часто в аргументации и в апологетике антропологического, экологического и даже религиозного типа, могло бы послужить хорошим примером. В некоторых работах начали доказывать, что в ситуациях, сложных в антропологическом отношении (искусственное оплодотворение, генетические манипуляции и т. д.), то, что испытуемые считают известным им в идеологическом плане о роде человеческом (даже о биологической стороне), *в большей мере определяет* их прогнозы относительно судьбы отдельного индивида (матери, ребенка...), чем эмпирические сведения об отдельном индивиде *способствуют* созданию у них представления о человеческом роде. Как если бы не эмпирическое, воображаемое брало верх в *когнитивном* плане над эмпирическими знаниями, когда речь идет об эмпирических *знаниях* о человеке (Deconchy, Brebec, Dumas, Menin, 1990; Deconchy, Maze, 1992; Deconchy, De Koning, Medioni, 1993). Когда речь идет о животном (отдельной особи или виде), то находят механизмы обратного (противоположного) направления (Deconchy, Housiau et Pham Van, 1992).

В. Верования, убеждения и идеология.

Общими для всех и в любых обстоятельствах (инвариантом) являются *минимальные когнитивные процессы*

В 1970-х гг. был период, когда социальная психология находилась под гипнозом соотнесения с когнитивистской концепцией не только мыслительных процессов, но также и всей совокупности поступков, поведения и аттитюдов: во главу угла ставили знаменитое понятие «обработка информации». Однако постепенно заметили, что во всех случаях, когда требуется строгость и точность, существует риск столкнуться с необходимостью отбросить все аспекты и данные, которые составляют сущность социальной психологии, делают ее действительно социальной психологией. И тогда была предпринята попытка посмотреть, как социальные взаимодействия могут участвовать в развертывании и формировании когнитивных процессов. Именно это получило название «социокогнитивизма» который, если вдуматься, больше соответствует атмосфере исследования, чем созданию строго определенной теории. В этой атмосфере исследования социально-психологическое функционирование, в сущности, надо свести к относительно простым когнитивным процессам и вместе с тем связать эти процессы (в качестве причины или следствия) с социальными переменными и социокультурными комплексами.

Верования и убеждения не могли избежать подобных попыток. Действительно, мы здесь наблюдаем другое двойное движение. С одной точки зрения речь идет о том, чтобы их собрать в том виде, в каком они существуют в данной социокультурной среде, и «обработать» с помощью общей модели социокогнитивного типа. В качестве примера можно привести обработку «религиозных» верований с помощью так называемых когнитивных схем (McIntosh, 1995; Deconchy, 1996). С другой точки зрения, это более или менее адекватное соотнесение с общими процессами позволяет использовать понятие «верование, убеждение» как общее понятие, которое сразу перестанут подозревать в том, что оно несет (передает) особое содержание или особую идеологию.

а. Возвращение понятия «верование, убеждение» в общий научный словарь

Для понимания проблемы необходимо отослать читателя к более полным аналитическим обзорам, чем тот, который мы можем сделать в этой главе (Deconchy, De Koning, Medioni, 1993).

На уровне определений мы встречаем стремление к обобщениям. Речь идет о «психических сущностях, переведенных в пропозициональные аттитюды», входящих в когнитивные поля, основные формальные характеристики которых связаны с непротиворечивостью и определенностью (Le Ny, 1991). Термин «“верование убеждение”... выражает отношения между двумя когнитивными категориями, ни одна из которых не определяет другую» (Joule, 1991). Речь идет о пропозициях, которым говорящий может приписать значение истинности, но не в смысле «правдивости», а в том смысле, что они определенны (Trognon, цит. по: Beauvois, Monteil, Trognon, 1991).

На уровне полей включения это обобщение понятия «верование, убеждение» ведет к его появлению в секторах, где его не всегда ожидают увидеть: в формальной логике, например, где говорят о «логике верования» в связи с пропозициями, «ценность истинности» которых зависит не только от конституирующего их содержания. Мы сразу находим это понятие при формализации некоторых программ в информатике. На другом конце — это можно сказать об этологии — идея «верования у животных» уже не воспринимается как совершенно нелепая.

б. Понятие «верование, убеждение» и социальная психология

Социальные психологи в последнее время заинтересовались процессами, побуждающими испытуемого рассматривать ситуацию, в которой он находится, не только в зависимости от «объективности» этой ситуации и ее элементов, доступных хотя бы потенциально, с эмпирической точки зрения, но также в ее соотношении с имплицитными и относительно общими предпосылками, условия формирования которых, разумеется, следовало бы установить. Необходимо было бы разграничить — но не здесь — эти предпосылки и то, что называют когнитивным смещением.

Хорошим примером — который приводится иногда несколько упрощенно — было бы то, что Росс назвал фундаментальной ошибкой. Находясь в социальной ситуации, которая воспринимается как позитивная и которую надо «объяснить» при наличии совокупности эмпирических показателей, человек, однако, спонтанно отдает предпочтение «внутренним» объяснениям (личные качества субъ-

екта действия, его естественные диспозиции, его решение, его усилия...), а не «внешним» (роль окружения, среды, обстоятельств...). В измененной форме эта «фундаментальная ошибка» встречается в так называемом примате «нормы внутренних объяснений». В наших обществах то, что происходит хорошего в чьей-то жизни, считается исходящим от него самого (внутренние причины), а не от внешних условий (внешние причины). Чтобы быть кем-то сто́ящим (в моральном, социальном, институциональном отношении), надо «взять свою судьбу в собственные руки» и управлять ею с помощью энергичных решений, личных и ответственных. Такой когнитивный подход к ситуации (личной или социальной) через посредство этого примата, основы которого неуловимы, несомненно отсылает к миру верований. Название одной из прекрасных книг, написанных в связи с интересом к описанной выше проблеме, в этом смысле сформулировано однозначно: «Психология контроля. Внутренние и внешние убеждения» (Dubois, 1987: *La psychologie du controle. Les croyances internes et externes*).

в. Условия формирования социокультурных убеждений и их соотнесенность с минимальными когнитивными моделями

В этом еще малоизученном поле исследований работа ведется в направлении, обратном тому, о чем говорилось выше. Ученые обращаются к простому когнитивному процессу в той форме, в какой он был операционализирован на нынешнем этапе развития общей социальной психологии. Его используют для объяснения варьирования и даже формирования убеждений, верований в том виде, в каком они существуют в отдельном социокультурном поле, например «религиозном». Речь пойдет только о двух разновидностях исследований, проводимых в этом направлении.

1. Применение теории атрибуции

Именно в этой области исследования наиболее многочисленны. Они подкреплены несколькими фундаментальными трудами (например, Spilka, Hood, Gorsuch, 1985). Существуют многочисленные анкеты с разнообразными переменными для выяснения, в какой мере испытуемые (в большинстве случаев американцы), когда с ними что-то случается, приписывают Богу, а не другим причинам тот факт, что это случилось именно с ними. Разумеется, область корреляций бесконечно разнообразна: корреляции с личностными характеристиками, с особым религиозным или идеологическим выбором, с ситуациями, отмеченными какой-то особой необходимостью, стресс или копинг. Иногда эти исследования дают творческий импульс (будят мысль). Конечно, остается вопрос, впрочем редко затрагиваемый в большинстве случаев авторами исследований, а порой и скрываемый: какие когнитивные процессы участвуют в *формировании* таких представлений; как Бог, чей «онтологический» статус предполагал бы влияние на существование и поведение людей, в мире событий, причиной которых они были сами? Именно этот вопрос задают себе — как уже было сказано — исследователи, занимающиеся *онтемами*.

2. Применение теории «выученной беспомощности» (*learned helplessness*)

Напомним вкратце понятие *learned helplessness*, использованное в нескольких недавних исследованиях. Зелигман с сотрудниками (Seligman et al., 1975) — как

и многие авторы последующих работ — показали, что если испытуемый сталкивается с проблемой (связанной с познавательной способностью или с вопросом выживания), которая бесконечно повторяется и для которой *никакое* решение не помогает надолго (решения, дающие выход на короткое время, затем становятся неэффективными), он теряет контроль над ситуацией (и когнитивно и практически). Тогда его интеллект начинает работать менее эффективно (когнитивный дефицит), он расстроен эмоционально (аффективный дефицит), теряет энергичность деятельности (мотивационный дефицит).

Эти экспериментальные ситуации не очень отличаются от тех, которые в классической антропологии считались порождающими верования и мифологические представления (страх перед космическими или биографическими событиями, перед внезапными катастрофами, перед болезнью, смертью...). Тогда можно выстроить в перспективный ряд по отношению друг к другу минимальные когнитивные механизмы («выученная беспомощность») и сложные верования (мифы, космогонии).

Некоторые исследователи попытались осуществить строго экспериментальный подход к созданию такой перспективы. Они начали с того, что поставили одну группу испытуемых (в данном случае группу женщин) в условия *когнитивного контроля*: им предложили ряд логических задач, имевших ключ к решению. Как только этот ключ был найден, он в дальнейшем не менялся. Другая группа, напротив, получила ряд логических задач, для которых невозможно было найти постоянные условия решения. Согласитесь, что эти испытуемые были поставлены в условия *отсутствия когнитивного контроля*. Всем испытуемым давали прослушать рассказ женщины, недавно столкнувшейся, по ее словам, с «необъяснимой ситуацией». Однажды вечером она положила свое ожерелье на ночной столик. Ожерелье имело завинчивающуюся застежку, состоявшую из винтика и гнезда с резьбой. В последующие дни на концах ожерелья оказывались то два винтика, то два гнезда с резьбой. Испытуемым было предложено четыре варианта объяснений, убедительность которых они должны были оценить. Это были: «рациональные» объяснения (например, физические свойства материала, из которого сделано ожерелье...); объяснения «внутренние, с рациональной тенденцией» (отсылавшие к свидетелю — например, указывалось на возможную рассеянность...); объяснения «внутренние, с иррациональной тенденцией» (плохое общество, в котором бывала свидетельница); объяснения, названные иррациональными, можно было бы также назвать мифологическими (...власть символики чисел, нарушение табу слоновой кости, колдовское влияние предметов, лишенных священного, культового характера, порча, древнее чародейство в момент солнцестояния...).

При некотором упрощении результатов этого эксперимента, которые были на самом деле более конкретными, было констатировано, что обе группы испытуемых оценивают приблизительно одинаково убедительность предложенных «объяснений», *за исключением* «иррациональных» или «мифологических». Испытуемые, которых предварительно поставили в условия *отсутствия когнитивного контроля*, находят их гораздо более убедительными, чем те испытуемые, которые первоначально находились в условиях *когнитивного контроля*. Любопытно, что, именно используя в качестве переменной минимальный когнитивный механизм («ситуация отсутствия когнитивного контроля»), удалось активизировать обращение к объяснениям, сложным в вербальном и культурном отношении («мифо-

логическим»), которые можно рассматривать как «верования» (Deconchy, Hurteau, 1997). Впоследствии было показано, что эти «мифологические» объяснения активизировались еще больше, когда при анализе «необъяснимой ситуации» использовались формулировки в терминах символических представлений, а не в виде чисто описательной информации (Deconchy, Quelen, Ragot, 1997).

В пределах данной главы невозможно объяснить одновременно классические научные подходы и некоторые более современные и пока еще приблизительные варианты исследования. Пусть эта глава побудит читателя к дальнейшим поискам и изучению других работ, где он увидит, что «верования» — это социокогнитивные процессы, не связанные с логикой (или теорией, или методологией...), которая отличалась бы внутренне от других социокогнитивных процессов, и что они могут войти в теоретические построения более общего характера.

ГЛАВА 13

Социальное представление: феномены, концепт и теория

Дениз Жодле
(Denise Jodelet)

Введение

Социальное представление — термин, который начинает повсеместно встречаться в современных общественных науках, однако значительно позже, чем Московичи (Moscovici, 1961) стал пользоваться этим «забытым понятием», введенным Дюркгеймом.

Но это также термин, обозначающий многообразные явления, наблюдаемые и изучаемые на различных уровнях сложности: индивидуальном и коллективном психологическом и социальном. И отныне это единица, используемая в новом плодотворном для социальной психологии подходе, но многообещающая также и для других общественных наук.

Действительно, вот уже двадцать лет, как вокруг этого понятия сформировалась область исследований, имеющая свой специфический объект и свои теоретические рамки. Так часто бывает в науке. Сначала появляется понятие, о котором говорят, что оно собой представляет: атом вещества, ген наследственности. Затем интересуются тем, как они устроены и что делают: атом, состоящий из ядра и электронов, ген с двумя спиралями и т. д. Но, чтобы понять, как нечто устроено и что оно делает, необходима теория, хотя бы самая элементарная. Следовательно, надо перейти от понятия к теории. Такое движение наблюдается в интересующей нас области. Продолжая начатые попытки выработать понятие, размышление стремится к созданию теории.

Еще один исторический факт: часто понятие устанавливается в одной науке, а теория разрабатывается в другой. Понятие «ген» возникло, как показывает его название, в генетике, а его теория — в молекулярной биологии. Так же обстоит дело и с понятием «социальное представление». Это понятие, или, вернее, понятие «коллективное представление», возникло в социологии, где оно надолго исчезает из употребления. Его теория намечается в социальной психологии (Moscovici, 1961, 1976), проделав окольный путь через психологию ребенка (Piaget, 1926).

Отталкиваясь от понятия «социальное представление», мы здесь попытаемся наметить основные черты этой теории. Но сначала приведем несколько примеров, чтобы показать все разнообразие феноменов, к которым она относится.

А. От репрезентативных феноменов — к понятию социального представления

В экспериментальной ситуации (Abric, 1971) группам испытуемых были предложены два типа задач, о которых известно, что они требуют различных структур общения: одно задание заключалось в решении задачи, что требовало иерархической структуры; другое задание было творческим, и структура общения должна была быть неиерархической. В интересующем нас эксперименте только тот факт, что экспериментатор вводил определение задания либо в форме, конгруэнтной его характеру, либо неконгруэнтной, был достаточен, чтобы повлиять и на успешность работы группы, и на включение различных когнитивных процедур, и на характер общения. Дело в том, что испытуемым говорили, что они должны решить задачу, тогда как на самом деле задание было творческим, и наоборот. Испытуемые понимают и интерпретируют по-разному ситуацию, в которой они находятся и ведут себя неодинаково, хотя процедура не меняется. Они достигают больших успехов, когда представление задания соответствует тому, что они должны сделать. Они работают менее успешно, если такого соответствия нет. Испытуемые организуют свою работу в зависимости от своего представления: иерархически, если творческое задание представлено как решение задачи, и не иерархически, когда задача, которая на самом деле требует решения, представлена как творческое задание. Наконец, когда творческая проблема подается как задача, требующая решения, испытуемые включают соответствующие именно этому типу заданий когнитивные процессы: большой контроль над процессом работы, и результаты уступают по количеству и менее оригинальны по качеству.

Представление, которое вырабатывает группа в отношении задания, определяет цель, которую ставят себе члены группы, и специфические процедуры. Здесь обнаруживается первая форма социального представления: выработка коллективного понимания задачи, не учитывающего его реальной функциональной структуры. Это представление оказывает прямое воздействие на социальное поведение и организацию группы и может изменить направленность самого когнитивного функционирования.

В опросе об имидже Парижа, проведенном Милгрэмом и Жодле (Milgram, Jodelet, 1976), оценки районов города в отношении предпочтения, знакомства с районом, выбора места жительства или отвержения какого-то района проживания, типа деятельности людей и особенностей заселения — выявили такое разделение территории города, при котором имеется центр и исторически сложившееся опоясывающее его кольцо. В первую очередь вырисовывается главное ядро, где сосредоточены корни города, его колыбель, его изначальный образ: все положительное фокусируется в той части города, в которой он зародился. Затем идет ныне уже не существующее кольцо: Стена откупщиков, снесенная в 1859 г. Она оставляет в коллективной памяти след от социального упорядочивания, проведенного бароном Османном и приведшего к вытеснению беспокойного мелкого люда на окраину города, — начало сегрегации, коснувшейся людей и мест их проживания и в значительной степени присутствующей в социальных представлениях о сегодняшнем Париже. Структурирование города имеет воображаемую символическую основу, влияющую на то, как парижане чувствуют свой город. Организация пространства (территории города), сложившаяся в ходе истории,

организует и восприятие различных кварталов, создавая социопространственное представление, разделяемое очень многими людьми.

Бедноту, и особенно иммигрантов, оттесняют в северную и восточную части города. Парижане придумывают для иммигрантов клички. Так появляется новая категория иммигрантов: порто-круй (*Porto-crouilles*). Этот спонтанно возникший образный неологизм резюмирует эволюцию иммиграции, объединяет общим пренебрежением всю рабочую силу, которую составляют иммигранты-иностранцы. Это отождествляет португальцев (названных так по наименованию общеизвестной экспортной продукции Португалии *Porto-Cruz*) с арабами (в просторечии пренебрежительно называемых круйа (*crouilla, crouille*). Вспомним знаменитого героя романа Кено «Пьеро, мой друг» (Queneau, *Pier rot, mon ami*), которого зовут Круйа-бей-сиди-муймэнш (*Crouilla-bey-sidi-mouilleminche*). Такая категоризация португальцев — знак того, что они сменили арабов в определенном социальном статусе, а также того, что и португальцы и арабы воспринимаются как одна общая группа. Социальное представление конденсирует в один застывший образ историю, социальные отношения и предрассудки.

Март 1983 г. Правительство объявляет суровые экономические меры. Одна из них особенно привлекает всеобщее внимание: введение книжки обмена валюты и ограничение сумм, которые разрешено переводить в другие страны на время отпуска. Общественное мнение раскалывается. Вырисовываются различные позиции. Одни видят в этой мере покушение на права и свободу личности и в связи с этим говорят о закрытости стран Востока, о всемогуществе «Интуриста» и т. д. Другие одобряют реакцию французов, якобы свидетельствующую об изменении менталитета: теперь они меньше озабочены тем, чтобы «иметь», чем тем, чтобы «быть», поскольку их меньше задело увеличение налогов, чем ограничение тех возможностей, которыми они могли бы воспользоваться во время заграничного отпуска. Они предпочитают потребление во время досуга накоплению капитала. Они выбирают счастье сегодня, что лучше, чем обещание наследства во имя счастья детей. И здесь мы видим социальные представления: один и тот же факт классифицируется и анализируется в соответствии с двумя системами отсчета, которые сами связаны с идеологическим аспектом. Обращение к историческому контексту политического или социологического типа изменяет значимость и важность для нас данной меры и вызывает различные реакции. Представления, которые распространяют средства массовой информации, изменяют направленность реакции публики в зависимости от ее ожиданий и желаний.

Статья в *International Herald Tribune* в 1979 г. содержала комментарии по поводу решения Американского психиатрического общества заменить термины «невроз» и «невротический» термином «специфические нарушения». По мнению журналиста, отказ от этих терминов в научном сообществе отразится на повседневной речи. Ставится под угрозу позиция каждого человека по отношению к тем, кого характеризуют как невротиков. Благодаря подразумеваемому смыслу это обозначение, когда им пользуются, вызывает установку на сочувствие, снисхождение, благожелательность, желание приспособиться к тому, кто не вполне владеет ситуацией, в которой находится. И журналист добавляет: указать на то, что у кого-то есть «нарушения», означает поставить его в такую же ситуацию, как человека, у кого неисправна машина, и установка будет такая же: ни сочувствия, ни снисхождения уже не будет. Только требование устранить неисправность и при-

вести к социальной адаптации пациента. А это не проходит бесследно для его самоуважения. Общество предоставляет человеку, страдающему неврозом, достойное, а иногда и привлекательное место между людьми, страдающими психозом, и остальной массой людей. Совсем иная ниша уготована тому, кто страдает «нарушением», уточненным должным образом.

«Господин Все» использует для классификации индивидов одно слово, один термин, взятый из словаря. Этот термин — «социальное представление». Это слово в скрытом виде несет в себе теорию о природе индивидов и их поступков и становится неотъемлемой частью нашей культуры. Термин «социальное представление», заимствованный из научного знания и введенный в повседневную речь, стал категорией здравого смысла, инструментом для понимания «другого», чтобы вести нас к нему и даже определить его место в обществе.

Понятие социального представления

Как феномен «социальные представления» предстают, следовательно, в разнообразных, более или менее сложных формах. Это образы, в которых сконденсирована совокупность значений. Это системы отсчета, позволяющие нам интерпретировать то, что с нами происходит, и даже осмысливать неожиданное. Это категории, служащие для классификации обстоятельств, феноменов, индивидов, с которыми мы имеем дело. Это и теории, позволяющие выносить о них решения. Нередко в конкретной действительности нашей жизни в обществе они служат всему этому одновременно.

Но в приведенных примерах, переходя от лаборатории к социальным или историческим контекстам, от данных, полученных с помощью закодированных процедур, к анализу институциональных или спонтанных рассуждений, мы во всех случаях могли видеть, что речь идет об одном и том же, а именно о способе интерпретировать и осмысливать нашу повседневную действительность, о *форме социального знания*. И в соответствии с этим о ментальной деятельности индивидов и групп, направленной на установление позиций по отношению к ситуациям, событиям, объектам и сообщениям, которые их касаются. Социальное здесь проявляется многообразно: через конкретный контекст, в котором находятся люди и группы; через общение, которое возникает между ними; через рамки восприятия, которые задает их культурный багаж; через коды, ценности и идеологии, связанные со специфической социальной принадлежностью.

Следовательно, понятие «социальное представление» лежит на границе между психологическим и социальным. Оно в первую очередь касается того, как мы, социальные субъекты, воспринимаем и понимаем события повседневной жизни, данные об окружающей нас среде, информацию, которая в ней распространяется, о людях из нашего близкого или дальнего окружения. Короче говоря, понятие «социальное представление» относится к «спонтанному», «наивному» знанию, так интересующему сегодня общественные науки, — к знанию, обычно называемому *здравым смыслом* или *естественным мышлением* в противоположность мышлению научному. Это знание складывается на основе нашего опыта, а также на основе информации, знаний, способов мышления, которые мы получаем и передаем по традиции, через воспитание и через социальное общение. Поэтому во многих отношениях это *социально выработанное и разделяемое* (с другими людьми) знание. Его многочисленные аспекты направлены на то, чтобы мы освоили окружаю-

щую среду, понимали и могли объяснить факты и идеи, уже существующие в мире, в котором мы живем, или возникающие в нем, чтобы мы могли воздействовать на других и действовать вместе с ними, чтобы могли позиционировать себя по отношению к ним, отвечать на вопросы, которые ставит перед нами мир, а также понимать, что означают для нашего поведения в жизни открытия науки и историческое становление, другими словами, это *практическое знание*. Придавая смысл — в непрерывном кипении жизни в обществе — нашим событиям и поступкам, он создает очевидные истины в реальной действительности, где мы достигаем консенсуса, способствует *социальному строительству нашей реальности*, как говорят те, кто поднял это знание до уровня, на котором оно стало достойным объектом новой социологии знания (Berger, Luckman, 1966).

Это же самое знание казалось в 1961 г. Сержу Московичи стержнем социальной психологии знания. Будучи ментальным продуктом общества, как и наука, мифы, религия, идеология, оно отличается от них способами выработки и функционирования в формах общества, несущих, подобно нашему обществу, печать плюрализма учений и идей, изоляции или загадочности науки, социальной мобильности и т. д. Родство на этом кончается. В социальной психологии мнения, аттитюды, стереотипы, образы — это частные объекты, через которые бихевиористские модели сводят знание к простой установке на реагирование (Fodor, 1981).

Дюркгеймовское понятие охватывает эту форму общественной мысли, не уточняя ее специфики. Для ее объяснения необходимо было создать модель, которая выявляла бы психологические и социальные механизмы ее выработки, обнаруживала бы ее операции и функции. Работа «Психоанализ, его имидж и его аудитория» и сегодня остается единственной глобальной систематической попыткой, предпринятой в этом направлении, как напоминает Херцлих (Herzlich, 1972).

Действительно, вот уже добрый десяток лет ведутся многочисленные интересные исследования в этом направлении. В своих экспериментах, проводимых в лабораториях или естественных условиях, исследователи сосредоточили внимание на специфических аспектах социальных представлений, нередко в ответ на теоретические вопросы, которые поднимает эта новая область исследований, где постоянно сохраняется напряжение между психологическим и социальным полюсами. Конечно, все согласны, что к социальным представлениям следует подходить как *к продукту и процессу переработки психологической и социальной реальности*. Но отдельные феномены и выявляемые механизмы располагаются на различных уровнях — от индивидуального до коллективного, — и это затрудняет общий охват социального мышления.

С другой стороны, тот факт, что социальное представление является формой знания, таит опасность его сведения к межличностному событию, в котором социальный аспект окажется вторичным. То, что речь идет о форме общественного мышления, создает опасность его растворения в феноменах культуры или идеологии.

Тем не менее в этой бурно развивающейся области исследования появляются результаты, обобщение которых позволяет дать многостороннее освещение феноменов социальных представлений. Эти знания могут быть представлены в единой теоретической модели, развивающей понятие «социальные представления». Мы предлагаем следующее общее определение социальных представлений: *понятие «социальное представление» обозначает специфическую форму знания — знание*

здравого смысла, содержание которого свидетельствует о действии социально маркированных порождающих и функциональных процессов. В более широком понимании оно обозначает форму социального мышления.

Социальное представление — это разновидность практического мышления, направленная на общение, на понимание и освоение социального окружения, материального и идеального. Как таковые они обнаруживают специфические свойства в плане организации содержания, а также мыслительных операций и логики.

Социальную маркировку содержания или процессов репрезентации следует соотносить с условиями и контекстами, в которых возникают представления, с сообщениями, в которых они распространяются, а также с функциями, которым они служат при взаимодействии с миром и «другими».

Рассмотрим более пристально, как будут постигаться объекты, определенные таким образом.

Б. Элементы, необходимые для охвата понятия «социальное представление»

Из приведенных примеров можно сделать два вывода, банальных, но необходимых. С одной стороны, социальное представление определяется содержанием: информация, образы, мнения, аттитюды... Это содержание относится к объекту: работа, которую предстоит сделать; экономическое событие; социальный персонаж и т. д. С другой стороны, это социальное представление субъекта (индивида, семьи, группы, класса...), связанного с другим субъектом. Следовательно, представление зависит от позиции, занимаемой субъектами в обществе, экономике, культуре.

Таким образом, всегда необходимо помнить, что всякое социальное представление — это представление о чем-то и о ком-то. Следовательно, оно не дублирует ни реальное, ни идеальное, ни субъективную часть объекта, ни объективную часть субъекта. Социальное представление — это процесс, устанавливающий отношение между ними. Да, в основе всякого представления мы должны искать это отношение к миру и объектам. Прежде чем рассматривать процессы, с помощью которых складывается это отношение, следует добавить кое-какие уточнения.

От факта представления...

Элементарный уровень подхода к социальному представлению: сам акт представления. С него мы и начнем. Представление — это мыслительное действие, которое соотносит субъекта с объектом. Но в связи с этим нельзя не упомянуть о театральном и политическом представлении. Метафорически они могут осветить свойства социального представления.

Сначала о действии. Представлять — это значит *быть на чьем-то месте, заменять что-то, кого-то*. В этом смысле представление является ментальным представителем чего-то: предмета, человека, события, идеи и т. д. Тем самым представление родственно знаку, символу. Так же как они, оно отсылает к чему-то другому. Не существует социального представления, которое не было бы представлением об объекте, пусть даже мифическом или воображаемом.

С другой стороны, когда мы говорим о представлении, речь всегда идет о том, чтобы *вновь представить, довести до сознания*, чтобы представляемое присутст-

вовало в уме. В этом смысле представление — это мысленное воспроизведение чего-то другого: предмета, человека, материального или психического события, мысли и т. д.

Всегда, когда речь идет о представлении, мы имеем дело с конкретным, совершающимся в уме актом мышления, символически воспроизводящим что-то отсутствующее, приближающим что-то далекое. Это важная особенность, которая дает представлению способность соединить, *сплавить воедино перцепт и концепт* а также *образность*.

Театральная и политическая метафоры позволяют продвинуться вперед в понимании концепта. Они действительно фиксируют фундаментальные аспекты социального представления: аспекты значимости, креативности, автономности. Театральное представление позволяет публике увидеть и услышать поступки и слова, благодаря которым создается присутствие чего-то невидимого: это судьба, смерть, любовь, некоммуникабельность и т. д. В политическом представлении избранный депутат или делегат заменяет в определенных инстанциях тех кто его выбрал (электорат, рядовых членов организации и т. д.). Он говорит от их имени, действует вместо них, решает за них. Это делает его автономным по отношению к тем, кого он представляет, и позволяет использовать творческие возможности.

Представление мысленное, социальное также имеет это свойство значимости Оно не только символически передает что-то другое, отсутствующее, но может заменить и что-то присутствующее, как это видно из нашего первого примера Представление всегда значит что-то для кого-то (для самого человека или для «другого»). Оно всегда демонстрирует что-то, свойственное тому, кто его передает, — его вклад в интерпретацию, как в случае с актером. Тем самым представление — это не просто воспроизведение, а создание, оно предполагает некоторую долю *автономии* и *индивидуальной или коллективной креативности*. Из этого можно сделать следующие выводы.

1. Образный, фигуративный аспект представления неотделим от аспекта значимого: структура каждого представления, как говорит С. Московичи, «предстает раздвоенной, она имеет две стороны, столь же неразрывные, как две стороны одного листа бумаги. Это ее фигуративная сторона и символическая сторона. Мы можем написать, что: $\text{Представление} = \dfrac{\text{Образ}}{\text{Смысл}}$. Под этим мы подразумеваем, что оно соотносит со всяким образом смысл и относит ко всякому смыслу образ». При опросе, касавшемся представления о теле (Jodelet, 1976), одна из респонденток женский половой орган назвала «священной дарохранительницей жизни» и больше ничего не добавила. Этот образ отражает целый мир значений и мыслей полость матки названа дарохранительницей, являющейся предметом, неотделимым от религиозной культуры; «священный» — это слово, говорящее о запретном а «жизнь» выражает предназначение для размножения. Здесь целая программа и совершенно очевидно, что такой способ мыслить окажет влияние на сексуальную жизнь.

2. Вопреки положениям некоторых классических теорий представление — это не простое отражение внешнего мира, не след, механически отпечатывающийся в уме и откладываемый про запас. Это не пассивное воспроизведение внешнего во

внутреннем, понимаемых как радикально отличающихся друг от друга. Такую мысль могли бы внушить некоторые употребления понятия «образ», сводящие его к идее о точной копии, своеобразном «интеллектуальном ощущении», о «когнитивном атоме». В исследованиях социальных представлений термин «образ» используется в совершенно других значениях: либо в смысле «фигуры», «фигуративной совокупности», т. е. в смысле констелляции конкретных черт, или же в значениях, указывающих на специфицирующее действие воображаемого, индивидуального или социального, или же фантазии (воображения). Впрочем, в новейших течениях когнитивной психологии появились размышления о различиях между образом и представлением. Образ рассматривается как один из видов родового понятия «представление» наряду с представлениями языковыми и соотносительными (Denis, 1979).

3. Само понятие «социальное представление» было введено в социальную психологию из-за недостаточности классических моделей, особенно бихевиористской, которые не могли объяснить наши значимые взаимодействия с окружающим миром (Franks, 1974). Критикуя понятия «образ», «мнение», «аттитюд», С. Московичи (Moscovici, 1969) объясняет неудачу целой традиции исследований, стремившихся предсказать или изменить поведение людей тем, что отношение между субъектом и объектом сводилось к отношению между стимулом и реакцией и был введен разрыв между миром внешним и миром внутренним. По мнению Московичи, «между субъектом и объектом нет глубокого различия по существу». «Представлять себе что-то — это значит рассматривать стимул и реакцию вместе, не разделяя их». По словам Пиаже (Piaget, 1968), «этот феномен — данность взаимодействия субъекта и объекта, которые, сцепившись, постоянно изменяют друг друга».

4. Это предполагает, что в акте представления всегда присутствуют определенная доля создания и доля воссоздания. «Уже на поле восприятия, — говорит Пиаже, — субъект не является просто театром, на сцене которого играют не зависящие от него пьесы, заранее отрегулированные законами почти автоматического физического уравновешивания. Он действующее лицо, а нередко и автор этих процессов структурирования, которые он регулирует по мере их протекания». Тем более когда мы находимся в поле представления, не можем не добавить мы, поскольку рассматриваемый субъект — это не организм, являющийся средоточием психобиологических процессов, а социальный субъект, чья деятельность имеет столь же символический, сколь и когнитивный характер. Но здесь нам надо сделать еще один шаг вперед и посмотреть, как изучение социальных представлений анализирует все грани этого реального процесса созидания.

5. Говоря, что представление имеет креативный и автономный характер, мы имеем в виду не только отношение к объекту. Вернемся к образу женского полового органа как священной дарохранительницы жизни. Выбирая это выражение, интервьюируемая не только искала хороший пример. Она заменила смущавший ее анатомический термин образной моделью. Она выразила также свое отношение к сексуальности, но для этого она использовала описательные и символические элементы, предоставленные ей сообществом, к которому она принадлежит, а также нормативные элементы. Действие социальной символики навязывает себя нашей испытуемой в той же мере, в какой она этой символикой манипулируют в целях выразительности. В случае клички порто-круй категоризация целиком

сконструирована заново, но с использованием распространенных в данной культурной среде элементов. В обоих случаях элементы начинают ограничивать и влиять на поведение.

Даже в очень элементарных представлениях появляется целый процесс когнитивной и символической разработки, направляющий поведение. Именно в этом смысле понятие «представление» вносит нечто новое по отношению к другим психологическим моделям: оно связывает символические процессы и поведение. Но это позволяет предугадать, что с данного момента представления, распространенные в обществе, будут сами играть роль, обретут автономность и эффективную специфику.

Подводя итоги сказанному, можно выделить пять фундаментальных свойств представления:

- оно всегда является представлением об объекте;
- оно имеет образный характер и свойство делать взаимозаменимыми чувственное и мыслительное, перцепт и концепт;
- оно имеет символический и обозначающий характер;
- оно имеет конструктивный характер;
- оно имеет свойства автономности и креативности.

Становится необходимой другая важная характеристика: даже исходя из нулевого социального уровня, при анализе поступка субъекта, который представляет себя или представляет объект, становится ясно, что представление всегда несет в себе что-то социальное: категории, которые его структурируют и выражают. Эти категории заимствуются из общего культурного фонда (об этом свидетельствуют приведенные выше примеры с «дарохранительницей» и с прозвищем для иммигрантов порто-круй). Все это языковые категории.

...к построению социального представления

Выше мы говорили о том, что шаг, сделанный за последние годы, был шагом перехода от понятия к теории. По мере ее уточнения и по мере развития знания выкристаллизовывается область исследования, внутри которой разграничиваются специфические поля, вырисовываются различные точки зрения.

Эти точки зрения отражают различные способы формулировки процесса создания психологической и социальной конструкции, какой является социальное представление. Перейдем к детальному рассмотрению этих различных подходов.

Первый подход. Рассматривается чисто когнитивная деятельность, с помощью которой субъект строит свое представление. Два параметра характеризуют (с этой точки зрения) социальное представление. Один параметр — это контекст: субъект находится в социальном взаимодействии или сталкивается с каким-то социальным стимулом. Представление выступает тогда как один из случаев социальной познавательной способности, такой, какой занимается социальная психология. Другой параметр — принадлежность: будучи социальным субъектом, испытуемый включает в работу своей мысли ценности и модели, полученные от группы, к которой он принадлежит, или идеологию, распространенную в обществе. Экспериментальное изучение представления в его отношении к поведению в большинстве случаев стоит на этих позициях (Abric, 1971, 1972, 1982; Apfelbaum, 1967; Codol, 1969; 1970; Flament, 1971, 1979, etc.).

Второй подход. Главный упор делается на значимые аспекты репрезентативных процессов. Субъект рассматривается как производитель смысла. В своем представлении он выражает тот смысл, который придает своему опыту в социальном мире. Социальный характер представления вытекает из использования систем кодов и интерпретаций, даваемых обществом, или проекцией ценностей и социальных стремлений. В этом смысле представление рассматривается так же, как отображение конкретного общества.

Когда представление свойственно субъектам, разделяющим одинаковые условия или одинаковый социальный опыт, его часто соотносят с динамикой, вводящей воображаемое. Находясь на перекрестке социальных требований, оказывающих давление на субъекта и отзывающихся на них желаний или недостаточности чего-то, представление выражает их противоречия и позволяет их преодолеть (Herzlich, 1969; Chombart de Lauwe, 1971, 1976; Kaes, 1968, 1976).

Третий подход. Это научное течение рассматривает представление как форму рассуждения и выводит его характеристики из дискурсивной практики субъекта, соотнесенного с каким-то местом в обществе. Социальные свойства представления вытекают из ситуаций общения, социальной принадлежности говорящих и цели высказывания (Lipiansky, 1979; Windisch, 1978, 1982).

Четвертый подход. При этом подходе рассматривается социальная практика субъекта. Он — социальное действующее лицо, вписанное в определенную социальную позицию, занимающее какое-то место в обществе. При этом субъект создает представление, которое отражает институциональные нормы, вытекающие из его позиции или из идеологии, связанной с занимаемым им местом (Gilly, 1980; Plon, 1972).

Пятый подход. С этой точки зрения динамика представлений определяется проявлениями межгрупповых отношений. Развитие взаимоотношений групп изменяет направленность представлений, которые члены группы имеют о себе, о своей группе и о других группах и о их членах. Таким образом мобилизуется репрезентативная деятельность, имеющая целью регулировать, предвосхищать и обосновывать социальные отношения, устанавливаемые этими процессами (Di Giacomo, 1980; Doise, 1972, 1979).

Наконец, *последняя перспектива*, более связанная с социологией, отводит субъекту роль носителя социальных детерминаций, основы репрезентативной деятельности при воспроизводстве социально установленных схем мышления, ви́дения действительности, структурированного господствующими идеологиями, или же деятельности по аналогическому удвоению социальных отношений (Boltansky, 1971; Bourdieu, 1980; Matre, 1975; Robert, Faugeron, 1978).

Эти подходы встречаются, а иногда и совпадают внутри области изучения социальных представлений. Эта область уже была предметом обсуждения в обзорах или комментариях, посвященных тенденциям и методам исследований (Codol, 1979; Farr, 1977, 1979; Herzlich, 1972; Jaspars, 1979; Jodelet, 1982; Malrieu, 1977).

Развитие исследований позволяет выделить несколько ключевых секторов: социальное общение, распространение и усвоение знаний (Ackermann, 1963, 1966; Roqueplo, 1974; Schiele, 1982; Verges, 1982); область воспитания (Gilly, 1980; Gorin, 1980; Perret-Clermont, 1976); генезис представлений (Deschamps, Doise, 1975; Chombart de Lauwe, 1979); образование в группах (Kaes, 1976; Vacheret, 1982); концепции физического и умственного здоровья, психической и биологической

жизни (Farr, 1981; Herzlich, 1969; Jodelet, 1982, 1984; Palmonari, 1982); восприя[...] и использование пространства (Barjonet, 1980; Jodelet, 1982; Milgram, Jodelet, 19[...] Pailhous, 1979) и т. д.

Эти различные подходы и исследования репрезентативных феноменов за[...]гивают два вопроса, лежащих в основе теории: как социальное участвует в пси[...]логической переработке, что и создает социальное представление, и как эта п[...]хологическая работа действует в социальном?

B. Конструировать реальность, воплощать мысль

Изучая вопрос, как наука, в частности психоанализ, проникает в общество, С. М[...]ковичи выявил два процесса первостепенной важности, объясняющие, каким о[...]разом социальное преобразует знание в представление и как это представлен[...] преобразует социальное.

Эти два процесса — *объективация* и *внедрение* — связаны с выработкой и фу[...]ционированием социального представления. Они показывают взаимозависимо[...] между психологической деятельностью и социальными условиями, в котор[...] она протекает. Многие авторы (Kaes, 1968; Herzlich, 1972; Roqueplo, 1974; Gi[...] 1978; Windish, 1982) описывали эти процессы и подчеркивали их важность д[...] анализа представлений и социокогнитивных феноменов. Впрочем, многочисле[...]ные исследования валидизируют их значимость.

Эти процессы интересны, однако, не только тем, что они имеют общий хар[...]тер. Природа психологической и социальной работы, которую они выявля[...] следствия, связанные с их особенностями, ставят их, а с ними и социальные пре[...]ставления, в основу целой серии мыслительных операций, объясняющих об[...] функционирование социального мышления. Они освещают важное свойство зн[...]ния: интеграция нового, которое предстает как основная функция социально[...] представления.

а. Объективация: социальное в представлении

В этом процессе социальное проявляется в компоновке и в форме знаний, относ[...]щихся к объекту представления. Оно соединяется с одной из характеристик соц[...]ального мышления — свойством конкретизировать абстрактное, материализова[...] слово. Таким образом, объективацию можно определить как образную и структ[...]рирующую операцию.

1. Процесс объективации. Представление делает возможной взаимозаменя[...]мость перцепта и концепта. Именно представление благодаря приданию образн[...]сти абстрактным понятиям дает плотную материальную структуру мыслям, созд[...]ет соответствие вещей словам, воплощает концептуальные схемы. Эта процеду[...] тем более необходима, что в потоке сообщений, в котором мы утопаем, слишко[...] обильный запас понятий и мыслей поляризуется в материальных структура[...] «Объективировать — это значит поглотить излишние значения, материализуя их» (Moscovici, 1976).

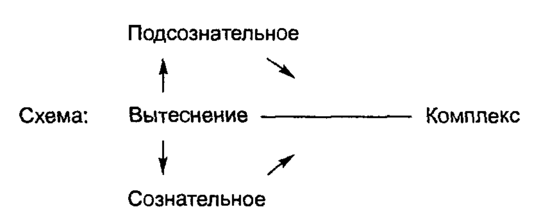
В этом нам помогает повседневный опыт. Рокьепло (Roqueplo, 1974) иллюст[...]рирует силу его инерции: здравый смысл использует понятие «вес», которое с всей очевидностью позволяет интерпретировать понятие массы, — абстрактно[...] понятие, получившее научное определение три столетия назад и входящее в на[...]

багаж школьных знаний и в нашу культуру. Тем более что материализация понятий, не имеющих точно определенных границ, — явление обычное. Об этом свидетельствуют представления о психической болезни, которые мы изучали в условиях сельской жизни: психически больные люди жили у местных жителей и пользовались полной свободой (Jodelet, 1984). Среди прочих формулировок, используемых «наивной» теорией психической болезни, некоторые нервные заболевания объясняют «шоком»: это может быть страх перед войной, и, наблюдая нервный приступ, люди скажут: «Это вернулся тот страх, который он испытал», говорят также об аффективном шоке: «Его бросила жена, и что-то перевернулось у него в голове». Подобный процесс развивается и в случае необходимости понять и усвоить научное знание. Не зная условностей, которые закрепляют отношение научного языка к реальной действительности, люди принимают концепт как показатель засвидетельствованного феномена: эдипов комплекс широкая публика уже не связывает с отношением «родители—дети» или с его смещением на межличностный уровень: он становится видимым знаком, атрибутом личности.

То же самое происходит и с теорией психоанализа, на которой основывается ви́дение психической системы. В случае столь сложного объекта, как теория, объективация проходит несколько следующих фаз.

А. Отбор и деконтекстуализация элементов теории. Распространение информации о психоанализе будет проходить в зависимости от культурных критериев (не все группы имеют одинаковый доступ к информации), и особенно в зависимости от нормативных критериев (запоминается только то, что согласуется с системой ценностей окружения: запреты, касающиеся сексуальной стороны, скрывают относящиеся к ним элементы теории). Эта информация оторвана от поля науки, к которому она принадлежит, от группы экспертов, которые ее создали. Ее присвоила широкая публика, которая, проецируя ее в свой мир, может ее поглотить.

Б. Образование «фигуративного ядра». Образная структура воспроизводит в видимой форме концептуальную структуру. Ключевые понятия, которые представляют (аллегорически передают) экзистенциальные параметры — «сознание» (затрагивающее волю, видимое, осуществимое) и подсознательное, неосознанное (затрагивающее невольное, скрытое, возможное), визуализируются в ядре своим размещением над и под линией напряжения, где воплощаются конфликт, противоречие в виде репрессивного давления, вытеснения, которое создает «комплекс». Таким образом, теоретические концепты складываются в образное и логичное целое, позволяющее их уловить и понять как по отдельности, так и в их взаимоотношениях. Но появляется также возможность создать на основе психического аппарата такое ви́дение, которое совместимо с другими теориями или ви́дением человека. Замалчивание сексуального аспекта привело к устранению из схематической реконструкции элемента, в то время бывшего основным в этой теории, — либидо, непосредственно связанного с сексуальностью.



В. Натурализация. Образная модель позволит конкретизировать и скоордин: ровать эти элементы, которые становятся природными существами: «подсозн тельное беспокойно», «комплексы агрессивны», «сознательная и подсознате.. ная части индивида находятся в состоянии конфликта». Из элемента мысли обр.. (фигура) превращается в элемент действительности, становится референтом п: нятия. Образная модель, используемая так, как если бы она в самом деле разгр.. ничивала феномены, обретает статус очевидности. Считаясь признанной, она и: тегрирует элементы науки в реальность здравого смысла.

Тенденция придавать реальность концептуальной схеме свойственна не толь: здравому смыслу. П. Рокьепло отмечает, что самих ученых подстерегает искуш.. ние онтологизировать модели, с помощью которых они популяризируют теорет ческий аспект своего знания. «Овеществленная» модель атома вызывает у мног.. физиков тенденцию рассматривать электрон как «что-то», вращающееся вокр «другой вещи» — ядра.

2. Приложения парадигмы объективации. Хотя модель объективации бы выделена в связи с представлением научной теории, она имеет большое значен: благодаря трем своим свойствам: *селективная конструкция, структурирующ схематизация, натурализация.* С одной стороны, эту модель можно обобщить д. любого представления. Тот же П. Рокьепло мастерски доказывает, что научн.. популяризация как процесс проходит те же фазы, что и объективация. С друг.. стороны, объективация включает следствия, важные с точки зрения логики и фун.. ционирования общественной мысли.

А. Модель объективации вскрывает тенденцию социального мышления и.. пользовать «стилизованную» конструкцию, образную и значащую. Так, К. Хер: лих (Herzlich, 1969) выявляет подобный процесс в связи с концепциями здоров и болезни, сформировавшимися вне зависимости от медицинских знаний. Б: полярная схема связывает в оппозицию две пары понятий: «индивид—здоровье и «общество—болезнь». Эта схема действует как фигуративное ядро и организу.. представления о генезисе болезни, о состоянии и поведении, связанных с боле нью. Различные формы образа жизни, агрессивно влияющие на здоровье челов ка, рассматривались как источники болезней и были объединены одним и тем : значением «давление общества на здорового индивида». Их вредоносный хара тер воплощен в интоксикации, воспринимаемой как осязаемая реальность.

Точно так же представления о ребенке, которые М. Шомбар де Лове выдел: из документов разного характера — фильмов, литературных произведений, р.. кламных и институциональных материалов, — структурированы вокруг биполя ного ядра. Серия оппозиций позволила выработать логичный и в то же время м.. фологизированный образ ребенка, противостоящего взрослому как подлинное : подлинному, как природа — обществу, как спонтанная жизнь — жизни нормати но обусловленной, как непосредственное общение с живыми существами и вещ ми — поддельным социальным отношениям, руководимым корыстью и жажд выгоды. Эта образная структура обнаруживается в серии экспериментов в фун ции ядра представлений, — ядра жесткого и устойчивого (Abric, 1982).

Анализируя естественную логику, действующую в речевой деятельност Дж. Б. Грайз (Grize, 1974) подкрепляет этот процесс понятием «схематизация Человек, обращаясь к кому-то, использует языковые знаки, чтобы дать «увидет: свое представление с помощью «схематизации» в картинках. Схематизация стр

ится в соответствии с преследуемыми в общении целями. Это подчинение схематизации социальной цели приводит к другой важной импликации процесса объективации.

Б. После вытеснения либидо из психоанализа процесс объективации предстал как селективная конструкция, подчиненная социальной ценности. Взаимодействие маскировки и подчеркивания конституирующих элементов предмета репрезентации вызывает ви́дение этого объекта, отмеченное значимым искажением. Такое явление роднит представление с тем, что Пиаже (Piaget, 1976) определил как социоцентрическое мышление в противоположность мышлению научно-техническому: знание, выработанное для того, чтобы служить потребностям, ценностям, интересам группы.

Такой тип мышления по способу функционирования напоминает идеологию. Иллюстрацией к нему могут служить представления о коллективном изнасиловании у воспитателей уличной молодежи (Robert, Lambert, Faugeron, 1974). Эти молодые воспитатели столкнулись с такими действиями, которые они осуждают и которые дистанцировали их от порученных им подростков. В их сознании возникло противоречие с профессиональными планами слиться с этой молодежью. Им придется, следовательно, перестроить свои представления о противоправных действиях так, чтобы они были совместимы с их пребыванием в этой группе. Приходят в действие различные способы перестройки представлений: например, либо коллективное изнасилование будет сведено к обычным понятиям путем неосознанного вытеснения из поля сознания насилия, присущего этим действиям, что сводит коллективное изнасилование к коллективному сексу; либо из их сознания вытеснится сексуальный аспект, и тогда насилие сведется к обычной и приемлемой для них форме.

Модель построения или реконструкции реальной действительности — если перейти от общества вообще к социально определенным группам и ситуациям — позволяет понять генезис содержания представлений. Действие социального фактора в качестве внутренней детерминанты операций, конструирующих представления, можно уточнить, если выделить когнитивные процессы, мобилизуемые нормативными условиями или жизненно важными интересами коллектива или индивида. Так, исследование Джилли (Gilly, 1980) представлений учителей о своих учениках позволяет обнаружить, что их суждения о детях, с которыми они находятся в постоянном взаимодействии, структурируются — за пределами разнообразия субъективных и частных впечатлений — вокруг ядра, состоящего из двух типов качеств (интеллектуальных и связанных с взаимоотношениями), соответствующих институциональным императивам, определяющим их функции: обучать, управлять коллективной жизнью класса.

В. Выделение сознательного и подсознательного в качестве компонентов фигуративного ядра связано, как мы видели, с их экзистенциональным резонансом. Это отклик на глубоко личный опыт конфликта, включающего как параметр воображения, так и параметр мифический. Здесь действует образ борьбы между «потенциальными возможностями» или «антагонистическими силами». Так, некоторые элементы культурного фонда, присутствующего в ментальном мире индивидов и групп, могут быть мобилизованы в процессе структурирования и обрести рельефность в качестве идеологических референтов или культурных моделей. Исследования социальных представлений группы выявили этот процесс особенно

четко. Так, Р. Каес (Kaes, 1976) показал, что социальные представления реальных групп — корпоративных или диагностических — в значительной мере структурируются вокруг «социокультурных организаторов». Эти организаторы заимствуются из моделей, которые представляются универсалиями «групповости» (христианская модель с ее группой из двенадцати апостолов; древнееврейская модель союза Бога и его народа; кельтская модель с рыцарями Круглого стола), предлагающими идеализированные архетипические формы функционирования. Фламент (Flament, 1979) исследовал представления о социальных отношениях внутри группы. Биполярное ядро обеспечивает сосуществование отношений, подчиняющихся функциональной модели, которая их соотносит с требованиями коллективного производства и отношений, подчиняющихся уравнительной «братской» модели, происходящей из революционной политической идеологии.

Г. Наконец, ни общий характер натурализации, ни ее важность в реальных социальных контекстах не нуждаются в доказательстве. Будь то этнические отношения, межрасовые или межгрупповые отношения как социальные суждения, нет недостатка в примерах, показывающих, что образ или слово могут быть достаточны для создания образа «другого», застывшего в природном статусе. Именно к этому приводит «биологизация» социального, когда социальные разграничения превращаются в биологические. Вследствие этого могут возникнуть социальные теории, печальные уроки которых нам дает история. Вернемся к объяснениям психических заболеваний, бытующим в нашей сельской общине, где живут душевнобольные. То, что называют нервным расстройством, можно объяснить иначе чем «шоком», выделяя тем самым категорию болезней, вызывающих наибольшую тревогу, а именно перерождение крови. В связи с этим чернокожий африканец будет восприниматься как менее опасный, поскольку его кровь чище, чем кровь араба-магребинца, жителя Северной Африки, цвет кожи которого наводит на мысль о смешанной крови и, следовательно, о затронутых болезнью нервах. Среди механизмов перестройки представлений о коллективном изнасиловании авторы отметили «овеществление» жертвы в форме «вагинализации»: в рассуждениях воспитателей жертва теряет все атрибуты женственности, сохраняя существование для себя и для других лишь через свое влагалище.

Устойчивость фигуративного ядра, материализация, локализация его элементов в пространстве придают им статус рамки и инструмента ориентации восприятия и суждений в социально сконструированной реальности. Ядро передает свои инструменты внедрению — другому процессу, происходящему с социальными представлениями.

б. Внедрение: представление в социальном

Этот процесс касается социального внедрения представления и его объекта. В этом случае вмешательство социального аспекта выражается в *значении* и *полезности*, которые им сообщаются. Таковы по крайней мере два аспекта, вызывающих наибольший интерес из-за связываемой с ними социальной функции представления.

Внедрение имеет, однако, еще и другой аспект, важность которого была выявлена в недавних исследованиях представлений и когнитивных процессов. Этот аспект связан с *когнитивной интеграцией* объекта, представленного в системе мышления, существовавшей ранее, а также с вытекающими отсюда трансформациями (преобразованиями) с той и с другой стороны. Здесь речь идет не о фор

мальном конструировании знания, как при объективации, а о его органическом включении в уже выстроенную мысль.

Процесс внедрения имеет более сложный и фундаментальный характер, чем это могло бы показаться. Он находится в диалектическом взаимоотношении с объективацией и связывает воедино все три основные функции представления: когнитивную функцию интеграции нового, функцию интерпретации реальной действительности, а также функцию ориентирования поведения и социальных отношений.

Постоянно меняющийся «протеиформный», как его называл Московичи, процесс внедрения расслаивается на несколько форм, позволяющих понять: 1) как придается значение представляемому объекту; 2) как используется представление в качестве системы интерпретации социального мира, а также рамки и инструмента поведения; 3) как происходит интеграция представления в принимающую систему и конверсия тех элементов этой системы, которые с ним соотносятся.

1. Внедрение как приписывание смысла. Содержательная иерархия ценностей в обществе и во входящих в него различных группах способствует созданию вокруг психоанализа и представления о нем некой сетки значений, определяющих место этих представлений в обществе и их оценку как социального факта. В ходе своего проникновения в общественное сознание психоанализ столкнулся — в более или менее враждебном контексте — с различными направлениями мысли (политическим, философским, религиозным и т. д.), которые вписали его в различные перспективы. Психоанализ рассматривается теперь уже не как наука, а как атрибут различных групп (богатые, женщины, интеллигенция...) и выражает отношения между социальными группами (его связывают с классовой борьбой, с франко-американским антагонизмом, с американским образом жизни и т. д.). Психоанализ воплощает систему ценностей или контрценностей (источник свободы или поражение воли, ключ к девиантности или угроза самостоятельности, независимости и т. д.). Он может даже стать эмблемой или знаком, представляющим сексуальность или свободу сексуальной жизни.

Это взаимодействие внешних значений влияет на отношения, установившиеся между различными элементами представления. В зависимости от того, встраивает ли данная группа свою практику анализа в политическую или научную перспективу, она будет стремиться предоставлять ей различных пользователей — например, богатых людей в первом случае и интеллигенцию во втором. Это, очевидно, будет зависеть от системы ценностей и идей, принимаемых группой. Поэтому можно сказать, что группа выражает себя и свою идентичность в том, какие значения она придает представлениям о себе. Данный аспект процесса внедрения важен с точки зрения теоретического анализа представления. Выявление того факта, что «принцип значения», получая социальное подкрепление, обеспечивает взаимозависимость элементов представления, является плодотворным указанием для истолкования отношений, существующих между различными содержаниями поля представления. Создается возможность изолировать одну из связей между процессуальным и тематическим аспектами представления, а также выделить один из пунктов, в которых встречаются индивидуальный и социальный аспекты представлений.

Такое укоренение представления в жизнь групп является, по мнению мног исследователей, основной чертой феномена репрезентации, ибо в нем выражает связь с определенной культурой или с определенным обществом.

2. Внедрение как инструментализация знания. Эта характеристика позволя понять, каким образом элементы представления не только выражают социальны отношения, но и способствуют их конституированию. В случае психоанали представление преобразует науку в знание, полезное для всех, придает ему фун циональную ценность в процессе нашего понимания самих себя и тех, кто нас с ружает. Один, видя, что человек краснеет и становится неловким, истолкует э как комплекс робости, стеснительность. Другой, будучи инженерно-админист тивным работником, припишет агрессивность своих подчиненных тому, что д них он воплощает образ отца.

Этот процесс смыкается с объективацией. Образная структура руководит и терпретацией и — в процессе функциональной генерализации — становится те рией соотнесения с действительностью, которую надо понять.

Рассуждая о публичных выступлениях швейцарских националистов-ксеноф бов в связи с референдумом по вопросу иммиграции, Виндиш (Windisch, 197 выделяет аргументацию, основанную на противопоставлениях типа «швейцарец – иностранец» и «отклоняющееся поведение – нормальное поведение». Эти прот вопоставления функционируют как подлинные материальные неизменные су ности: «левак» противопоставляется истинному швейцарцу, поскольку, буду иностранцем, характеризуется отклоняющимся поведением. Абстенционизм (п зиция неучастия) рассматривается как девиантная позиция и объясняется пр сутствием иностранцев и т. д.

Система интерпретации выполняет посреднические функции между индив дом и окружающей его средой, а также между членами одной и той же групп Обретя способность решать и выражать общие проблемы, став кодом, общим яз ком, система интерпретации служит для классификации индивидов и событ для установления типов, по отношению к которым оцениваются и позициони ются другие индивиды и другие группы. Таким образом, система интерпрета становится инструментом референции, позволяющим общаться на одном язы а следовательно, и оказывать влияние.

3. Внедрение и объективация. Связь, существующая между кристаллизаци представления вокруг фигуративного ядра, с одной стороны, и системой инте претации реальной действительности и ориентации поведения — с другой, нах дит поразительную иллюстрацию в отношениях, которые установили с душевн больными жители изученной нами сельской общины.

Наблюдения над больными, а также знания и опыт, накопленные традицие которые передаются через общение, делают принятым во всей общине поним ние, связывающее состояние больного с дисфункцией трехсторонней систем Создается своеобразная наивная теория «структуры организма». В этой фун циональной системе органика (которая отсылает к виду) связывается с двумя н зависимыми антагонистическими инстанциями: мозг (отсылающий к социальн му) и нервы (отсылающие к природе). Прежде всего мозг характеризуется сво «продукцией» (мыслительная деятельность, стадии развития которой тесно св заны с объемом массы мозга, с ее ростом по мере увеличения возраста и моде руются социальным научением). А кроме того, мозг осуществляет регулирующ

контроль над функционированием, интеллектуальным, органическим и нервным. Нервы также дают специфическую «продукцию» (настроения, вспыльчивость, озлобленность) и осуществляют особую форму регулирования (автоматизмы, возбуждения), которая распространяется на органическую, деятельную и психическую жизнь. Мозг и нервы объективируются, таким образом, как автономные реальности: болезнь «сваливается» на них, «охватывает», «поворачивает» их. Этими причинами объясняют болезненное состояние и поведение: «у него неладно с мозгами», «это у него от нервов». Нарушение функционирования этой системы имеет несколько различных степеней и форм, отражающихся на вегетативной, деятельной и социальной жизни. Таким формам дисфункции соответствуют различные типы больных, с которыми связываются правила, регулирующие взаимодействие с больными соответствующего типа. В самом деле, существует целый репертуар приемов воздействия на больных с целью адаптировать их к предназначаемым им месту и роли. Это либо репрессивные приемы, наказания, направленные на запугивания («взять страхом»), либо увещевательные методы, поощрение, стремление «взять» хорошим отношением, мягкостью. Каждая группа приемов включает градацию мер, позволяющую действовать в зависимости от состояния, приписываемого больному, с которым в соответствии с этим обращаются как с животным, как с ребенком или как со взрослым человеком. Более того, если считается, что кто-то находится «во власти нервов», то не будут использоваться прямые формы наказания. Такого больного не станут ругать или наказывать, ему не будут угрожать из опасения вызвать бурную или злобную реакцию. Но зато его лишат чего-то, что он любит, или пригрозят отправить в больницу. Если считается, что у данного человека затронут только мозг, то осмелятся сделать выговор или повысят на него голос. Вознаграждение следует тем же правилам: доставить удовольствие — дать пирожное, десерт или табак, если ум развит слабо; польстить, похвалить, выказать доверие, если человек умственно больше развит, более сознателен.

Изучение социальных представлений в рамках эксперимента в полной мере доказало связь между системой интерпретации, даваемой представлениями, и поведением, которым они руководят. Абрик (Abric, 1976) более специально изучал механизмы, которые с этой точки зрения являются результатом взаимодействия внедрения и объективации в условиях экспериментов, когда испытуемые вынуждены сотрудничать или соревноваться, в зависимости от представлений, вызываемых экспериментатором.

Экспериментальная ситуация, в которой оказывается испытуемый, мобилизует когнитивную деятельность присвоения, помогающую понять ситуацию, предвосхитить то, что произойдет, подготовиться к взаимодействию с партнером и придать смысл своему поведению. Интерпретация организуется в зависимости от центрального ядра представления об экспериментальной ситуации. Ядро зависит от представляемого объекта, от отношения испытуемого к объекту и к целевому аспекту ситуации. В изучаемой ситуации представление касается партнера, с которым взаимодействует испытуемый через посредство экспериментатора. Этого фиктивного партнера представляют либо как человека, либо как машину. Ядро представления кристаллизируется вокруг понятия ригидности, если речь идет о машине. Если же речь идет о человеке, ядро кристаллизируется вокруг понятия гибкости и приспособляемости. Реагируя на поведение, которое остается одина-

ковым независимо от имиджа партнера, испытуемый развернет различные интерпретации и будет вести себя по-разному в зависимости от того, считает ли он, что имеет дело с машиной или с человеком. Своим поведением он реагирует только на мысль о гибкости или ригидности.

Эти различные примеры показывают, как действуют значимые и образные структуры представления. Часто задают вопрос по следующему поводу: существуют ли эти ядра и образы где-то еще, помимо реконструкции исследователя? Если это не так, то самого исследователя можно обвинить в тенденции к объективации, к реализации своих понятий. Следует подчеркнуть, что выделяемые таким образом структуры часто имеют силу гипотетических конструкций, и особенно то, что они претендуют на объяснение функционирования мышления. В рассуждениях или ответах, дающих доступ к представлениям, эти элементы действительно функционируют как организаторы содержания и операторы смысла. С их помощью мы улавливаем именно мысль в действии. Они делают понятной ее работу. С другой стороны, они даны в языке и действуют, как язык, кодирующий реальную действительность.

Наконец, необходимо отметить, что все новейшие тенденции в исследованиях когниции, образов и наивной эпистемологии сходятся в постулировании существования в мышлении таких структур и образов. Чтобы преодолеть недостатки теорий, основанных на бихевиоризме, представляется все более необходимым ввести представления в качестве имплицитных теорий, объясняющих мыслительные операции при повседневном взаимодействии с миром, особенно при интеграции нового. С этой точки зрения представления действуют как генерирующие системы. Это ведет нас к третьему аспекту процесса внедрения.

4. Внедрение как закрепление в системе мыслей. Точно так же как представление не возникает из ничего, оно не записывается на чистую доску. Оно всегда застает уже имеющуюся мысль в скрытом или явном виде. Популяризаторы науки об этом знают, так как им приходится наталкиваться на инерцию или сопротивление схем, принимающих систем, препятствующих усвоению новых знаний. Серж Московичи исследовал последствия такого столкновения и показал, что популяризация психоанализа была воспринята как угроза в той мере, в какой он ставил под угрозу систему норм и знаний, существующую в обществе.

Собственный опыт позволяет Э. де Розни (de Rosny, 1981), иезуиту, освоившему знания и умения одного камерунского врачевателя, свидетельствовать о том, что представляет собой «шок» такого рода. Он пережил как борьбу интеграцию знания, которое задевало его христианское мировоззрение, так как с этих позиций оказывалось, что смертоносное насилие может быть благотворным и освобождающим. Ему пришлось пройти через подлинное «обращение», чтобы научиться «видеть» насилие, т. е. осмелиться увидеть насилие в окружающем мире и принять его как данность и интериоризировать его как факт.

Соприкосновение нового с существовавшей ранее системой представлений служит источником феноменов двоякого рода, в каком-то смысле противоположных друг другу и придающих иногда представлениям удивительную двойственность, состоящую в том, что они одновременно имеют и новаторский и ригидный характер, будучи и подвижными и устойчивыми, причем это иногда проявляется внутри одной и той же системы. Данный феномен в предлагаемой им гипотезе Московичи называет когнитивной полифазией.

А. В некоторых отношениях социальная инкорпорация нового может быть облегчена творческим и автономным характером социального представления. По мере того как представление о психоанализе распространяется в социальном пространстве, оно вступает в соприкосновение с другими мыслительными системами, с другими рамками интерпретации, которые, в свою очередь, преобразуются. Когда в попытках понять суть лечения с помощью психоанализа его сравнивают с исповедью, то его искажают, чтобы интегрировать психоанализ в знакомый мир референций, но это изменяет также представление об исповеди. С. Московичи говорит о «конверсиях» опыта, восприятия, ведущих к новому ви́дению. Понятия анализа будут работать как языковые категории, вводя новый порядок в окружающую среду. Они становятся естественными инструментами понимания, лишая силы остальные понятия. В действительность внедрилась новая наука. Но при этом она производит переворот в мышлении. Потребности общества, которое ее интегрирует, превращают эту науку в инструмент, вызывающий последствия, преобразующие обычные рамки понимания действительности, изменяя содержание нашего опыта и восприятия.

Изменения в культуре также могут оказать на модели мышления и поведения влияние, которое вносит глубокие изменения в опыт через посредство представлений. Мы показали это в отношении тела (Jodelet, 1982): распространение новых телесных практик и новых мыслительных моделей глубоко изменило отношение к телу и категориям, исходя из которых мы его понимаем. Эксперимент в естественных условиях позволил сравнить высказывания о теле, разделенные временным интервалом в 15 лет, и показал, что телесный опыт расширялся и двигался в разных направлениях: сдержанное отношение сменяется переживанием, а болезненные и функциональные представления теряют свою выразительность по сравнению с динамичными переживаниями, доставляющими наслаждение. От этого изменяется и знание. Интерес переносится с биологического тела на тело — средоточие наслаждения. Это ведет к ослаблению интереса к подходу с точки зрения научной биологии. Сегодня хуже знают организм. Функциональные системы и внутренние органы вызывают меньший интерес, чем внешние видимые части тела, соприкасающиеся с внешней средой. Представления становятся автономными и воздействуют на коллективные способы мышления. Не это ли явление интересовало Дюркгейма (Durkheim, 1985), когда он предлагал социальной психологии изучать, «каким образом представления привлекают и исключают друг друга, сливаются воедино или отличаются друг от друга»?

Б. В другом отношении «знакомство со странностями» вместе с внедрением приведут к тому, что старые мыслительные рамки одержат верх и будут вводить его в уже известное (Moscovici, 1981). Этот способ мышления, характеризующийся памятью и преобладанием установившихся позиций, включает и упорядочивает механизмы общего характера, такие как классификация, категоризация, присвоение ярлыков, наименование, а также объяснительные процедуры, подчиняющиеся специфической логике. Понять что-то новое — значит усвоить его и объяснить. Система представлений дает рамки, вехи, с помощью которых внедрение введет его в уже известное и даст ему знакомое объяснение.

Усвоить что-то новое — это значит сблизить его с тем, что мы уже знаем, характеризуя его словами нашего языка. Но название, сравнение, уподобление, классификация предполагают суждение, обнаруживающее частично теорию, которую мы

создаем для объекта, отнесенного нами к какому-либо классу явлений. В основе всякой категоризации лежит субстрат из представлений, который служит пресуппозицией.

В сельской общине, принявшей душевнобольных, пользуются старинным обыденным наименованием «сумасшедший», специально предназначенным для выражения социальной дифференциации, когда хотят противопоставить группу больных группе принимающих их граждан. Эта категория подразделяется на пять типов: простачок с неразвитым мозгом; «тронувшийся», псих, не в своем уме, что соответствует чисто мозговому нарушению, и следовательно, он не опасен; умственно ненормальный; не имеющий заметных признаков безумия, но во взгляде его и в поведении чувствуются замкнутость, скрытность, озлобленность на нервной почве; «парень из палаты для помешанных» (также не имеющий видимых признаков сумасшествия, но имеющий отклонения в поведении и нервную озлобленность). На базе имплицитной теории душевных болезней сложилась типизация, позволяющая сразу отнести всякого вновь прибывшего к тому или иному типу.

Этот способ классификации по отношению к некому прототипу никогда не бывает нейтральным. Он предлагает каноническую матрицу черт, по отношению к которым новый объект вводится в систему отношений с положительной или отрицательной оценкой. Позволяя быстро оценить имеющуюся информацию, внедрение узаконивает, таким образом, быстрые выводы о конформности или девиантности по отношению к определенной модели. Внедрение действует путем рассуждения, из которого вывод сделан заранее, и предлагает «отклассифицированному» объекту матрицу идентичности, в которой он может быть закреплен.

Такая система классификации предполагает наличие базы представлений, разделяемых обществом в отношении того, что следует отнести к тому или другому классу. Сами категории установлены социально. В эксперименте Л. Болтянского (Boltansky, 1981) испытуемые должны были классифицировать карточки с антропометрическими данными, объединяя их в группы, соответствующие социопрофессиональным категориям. Представляется, что классификация производится в зависимости от одного привилегированного типа профессии, который в силу исторических или социальных причин воплощает профессиональную категорию, пользующуюся уважением.

Прототипы, на которые ориентирована классификация, имеют не только таксономические свойства. Им соответствуют те ожидания и ограничения, которые определяют поведение по отношению к людям, относящимся к определенным категориям, а также поведение, которого требуют от них. Взаимодействие с ними происходит так, что они подтверждают черты, приписываемые им. Таким образом внедрение обеспечивает связь между базовой когнитивной функцией представления и его социальной функцией. Более того, внедрение дает образные элементы для объективации в качестве предконструктов для выработки новых представлений.

В своем исследовании, посвященном детям, Шомбар де Лов дает хороший пример указанной диалектики. Социальный статус ребенка (неактивный, неработающий) — учитывая идеологию нашего общества — отбрасывает его в группу подчиненных, и именно к этой категории его относят (считая, что ребенок обладает в меньшей степени, с более низким качеством атрибутами господствующей группы или противоположными атрибутами). На основе этой категоризации строится структурированное представление по биполярной схеме, рассмотренной выше

Эта схема кристаллизует мифологизированный взгляд на ребенка, вызывающий определенное отношение к детям в обществе и обращение с ними. Детям предлагается модель, которой они подчиняются.

Как мы уже говорили, понять — это значит также объяснить. Поиск причинных связей — важный логический аспект социального мышления. Столкнувшись с новым событием или объектом, о котором мы ничего не знаем, мы находим объяснение путем выявления причинных связей, что позволяет составить себе представление. Но объяснение происходит не только на основе информации и наблюдений, которыми мы располагаем. Мы пользуемся не только индукцией, но и дедукцией.

Вот почему С. Московичи (Moscovici, 1982, 1983) утверждает, что в способах осмысления повседневной действительности сосуществуют два вида каузальных связей: атрибуция действующих причин — установление причинно-следственных связей, как это характерно для научного мышления, и приписывание причинно-следственных связей путем поиска намерений, скрывающихся за поступками, — поиск целей, которые ставит перед собой человек. Именно этот последний тип каузальности мобилизуется, когда поступок человека не согласуется с представлениями о нем наблюдателя. Наблюдатель будет искать намерения, и внедрение послужит для поиска смысла, определяя категорию, к которой принадлежит наблюдаемый. В социальном мышлении нередко происходят соскальзывание от одного типа причинности к другому и преобразование намерения в причину или же причины в намерение. В области социальных отношений и жизни общества подобное функционирование приводит к таким последствиям, как поиск козла отпущения или теория заговора в истории (Billig, 1978).

Процессы суждения, в которых установленные ранее представления определяют природу искомой причины, бросают тень на универсальность теории атрибуции в социальной психологии или на так называемые смещения, выявляемые теориями социальной когниции в мышлении, свойственном здравому смыслу, которые они относят к научному мышлению. В частности, это касается смещения, называемого персонализмом, в котором выражается тенденция усматривать в нем самом причину происходящих с субъектом событий, а не во внешних обстоятельствах. Во многих исследованиях показано, что существуют, с одной стороны, различные объяснения, предлагаемые различными группами, и что, с другой стороны, приписывание причин личности характерно для идеологической направленности, свойственной отдельным группам (Windisch, 1982), или же это зависит от представлений о человеке и обществе. Такие представления подразумевают — как это показано в одном исследовании представлений о правосудии (Robert, Faugeron, 1978) — все позиции по отношению к ответственности за противоправные поступки и к роли системы уголовного права. С другой стороны, в нашем обществе и даже в законах доминирует идеология, основанная на модели, переоценивающей роль личности. Такие представления оказываются предпосылкой, из которой мы лишь извлекаем логические выводы. Вытекающие отсюда суждения о причинно-следственных связях, возможно, ошибочны, поскольку, как показывает, основываясь на объективных данных, П. Баржонэ (Barjonet) в отношении ответственности водителей за дорожные происшествия, нет никаких свидетельств, позволяющих считать, что «смещения» присущи любой форме мышления, естественной или наивной.

Заключение

Выделяя социокогнитивные механизмы, действующие в социальном мышлен исследование социальных представлений дает мощную альтернативу моделям циальной когниции. Значение таких исследований для социальной психоло этим не ограничивается. Благодаря своим связям с языком, с миром идеоло символики и социального воображения, а также своей роли в ориентировании ведения людей и общественной практики социальные представления являю объектами, изучение которых возвращает науке ее масштаб, исторический, со альный и культурный. Теория социальных представлений должна была бы д возможность унифицировать подходы к целому ряду проблем, стоящих на пе сечении психологии с другими общественными науками.

ГЛАВА 14

Социальные представления

Роберт М. Фарр
(Robert M. Farr)
Перевод с английского
Эстер Флэт

А. Социальные представления: введение

В опубликованной в 1872 г. работе, посвященной способам выражения эмоций, биолог Ч. Дарвин занялся наблюдением феноменов, связанных с контактом двух животных. Собака видит кошку, наседка защищает цыплят от непрошеного гостя. Дарвин тщательно учитывает физиологические изменения, которые при этом можно констатировать. Получается яркое описание развертывающегося перед ним «разговора в жестах». Дарвин отмечает, что эти «установки» охватывают все тело, всю позу, взаимную направленность действующих персонажей. При этом Дарвин подчеркивает, что у человека первостепенную роль в выражении эмоций играет лицо. Неудивительно, что различные психологические школы с большой пользой для себя многое почерпнули в этой главе произведения Дарвина, в то время как человеческие взаимоотношения представляют собой гораздо более сложные феномены. Их понимание относится в гораздо большей мере к социальной психологии, чем к биологии.

Особая сложность общения людей происходит от той роли, которую в нем играет язык – усовершенствованный «жест», присущий человеческому роду, выразитель не только эмоций, но и мыслей, образов. Язык поднимает общение до символического уровня. Его особое место хорошо иллюстрируется тем, что люди только тогда прибегают к языку жестов, когда не могут использовать общий для них язык. Поскольку значения одинаковы для говорящего и для слушающего, язык позволяет представлять отсутствующий или невидимый объект, а также вспоминать прошлое или говорить о будущем, освобождая тем самым человеческие отношения от пространственно-временных ограничений, которые испытывают другие виды. Это резюмирует внимательный наблюдатель социальной сцены Гоффман (Goffman), который замечает: «Многие первостепенно важные факты находятся за пределами времени и места взаимодействия или скрыты».

В большинстве человеческих обществ люди проводят много времени в разговорах. Тот, кто изучает социальные представления, должен интересоваться содержанием этих бесед, к тому же весьма разнообразных по форме. Очень официальные разговоры и болтовня в кафе или поезде, телефонные диалоги, интервью и шутливые разговоры в гостиных самим своим разнообразием подчеркивают важ-

ность изучения влияния рамок общения как на содержание, так и на ход разговора. Уже в конце XIX в. Тард понял важность общения в воспроизводстве и преобразованиях человеческих обществ. Он предложил, чтобы социальная психология взяла на себя прежде всего сравнительное изучение бесед. Только после Второй мировой войны во Франции вспомнили о его совете и создали целое направление исследования социальных представлений на материале записанных бесед.

После предложения Тарда дело продвинулось вперед не только во Франции, но и в других развитых странах. Одним из знаменательных изменений является, конечно, все более и более определяющая роль средств массовой коммуникации в создании и распространении информации, мнений, идей. До этого частные разговоры никогда в такой мере не касались событий национального и международного значения. Все это побудило Сержа Московичи охарактеризовать наше время как подлинную эру социальных представлений.

Можно услышать заявления о том, что искусство беседы в наше время отмирает, и обвиняют в этом средства массовой информации. Говорить так — значит забыть, что именно средства массовой информации, отражая, создавая и трансформируя социальные представления, определяют форму и содержание разговоров. Многие представления действительно социальны, так как их распространяют средства массовой информации. Это показывает, насколько важен для изучения социальных представлений анализ содержания информации, распространяемой средствами массовой информации. Схематически формулируя суть вопроса, можно сказать, что мы имеем дело с социальными представлениями, как только индивиды начинают обсуждать интересующие их темы. Кроме того, в очень многих разговорах затрагиваются темы метафизического или экзистенциального характера. В своих беседах индивиды откликаются также на события, отобранные теми, кто контролируют СМИ, в качестве достойных внимания.

Даже беглое описание появления социальных представлений в общении между людьми делает понятным, что они выходят за рамки сферы мнений, образов и аттитюдов. Здесь речь идет о «когнитивных системах, имеющих свою особую логику и свой особый язык, ...о “теориях”, своего рода “науках”, предназначенных для открытия реальной действительности и ее упорядочения» (Moscovici, 1969). Их функция определяется тем, что их признают и разделяют люди на уровне одного и того же сообщества в качестве «коллективных представлений», таких как мифы, религии, изучением которых занимался Дюркгейм, противопоставляя их «индивидуальным представлениям», которые принадлежат к сфере психологии. Более социальные, чем эти последние, являющиеся чисто когнитивными феноменами, менее глобальные, чем мифы и подобные им феномены, изучаемые антропологами и социологами, социальные представления в их современном понимании позволяют индивидам «ориентироваться в их социальном и материальном окружении и властвовать над ним» (Moscovici, 1969).

Через 60 лет после Дюркгейма понятие коллективных представлений становится отправной точкой изучения социальных представлений. Начало такому исследованию положила работа С. Московичи «Психоанализ, его имидж и его публика» (Moscovici, *La psychanalyse, son image et son public*, 1961). Автор ставил задачу показать, как новая научная или политическая теория распространяется в данной культуре, как она преобразуется в ходе этого процесса и как она, в свою очередь, изменяет взгляд людей на самих себя и на тот мир, в котором они живут.

В качестве объекта этого исследования Московичи выбрал психоанализ, новую теорию, касающуюся поведения человека: теорию, которая проникла в широкие круги французского общества после войны и следы которой, по-видимому, можно было обнаружить в повседневной жизни.

Порожденная представлением о действительности, свойственным ее автору, всякая новая научная теория сама становится — сразу после изложения и опубликования — составляющим элементом реальности и, следовательно, законным объектом интереса социальной психологии, подчеркивает Московичи. Распространившись, эта теория превращается в автономное социальное представление, способное иметь мало сходства или совсем не иметь сходства с исходной теорией. Мыслители, оказавшие большое влияние в XX в., такие как Дарвин, Фрейд, Маркс, Эйнштейн, сознавали революционность своих идей до того, как они их опубликовали. Возьмем для примера Дарвина. Путешествие на «Бигле» позволило ему собрать материал, который впоследствии привел его к пересмотру господствовавших в то время в обществе — в основном религиозных — взглядов на происхождение человека. Учитывая следствия теории Дарвина, можно понять, что сразу после опубликования его открытий мир уже не мог оставаться прежним. Поэтому Дарвин долго колебался, накапливая доказательства своей теории, и, когда он наконец решился ее опубликовать, вес доказательств был так велик, что, несмотря на взрывоопасность, эта теория очень скоро получила всеобщее признание, по крайней мере в научных кругах. В названной работе «Психоанализ, его имидж и его публика» С. Московичи напоминает, что Фрейд, приехавший в Нью-Йорк на рубеже XIX и XX вв., как говорят, заявил Юнгу: «Они и не подозревают, что мы несем им чуму», Фрейд, так же как Дарвин, знал, к каким потрясениям для культуры приведет признание его идей.

Правильный выбор научной теории в качестве объекта исследования имеет очень большое значение. Для этой цели особенно хорошо подходил психоанализ благодаря своим уже упомянутым выше характеристикам, а также широкому распространению в культурном сообществе, новизне и важности для понимания поведения человека. Функции объекта научного исследования не могли бы выполнить ни бихевиоризм, ни — в другой области науки — теория относительности. Напротив, марксизм представлял собой альтернативу, которую Московичи рассмотрел. В самом деле, экономические и политические теории в силу своего непосредственного воздействия на жизнь общества лучше, чем другие науки, гарантируют, что их социальные представления будут достаточно богаты для того, чтобы удостоиться изучения. Наконец, установленное Московичи в его работе «Век толпы» (Moscovici, *L'age des foules*, 1981) разграничение между науками, которые определяются историей, и науками, которые определяют историю — такими, как политическая экономия и коллективная психология, — показывает, что психоанализ близок ко второй категории наук. Радикально новаторское понимание Фрейдом человеческой природы пробило брешь в общепринятых понятиях здравого смысла: его теория подсознательного — это вызов мнению, согласно которому человек может полностью познать самого себя, а его теория, касающаяся детской сексуальности, разбивала миф о невинности ребенка.

Большинство наук, связанных с лабораторными исследованиями, не порождают столь мощных социальных представлений, возможно потому, что лаборатория по своему существу — это искусственное приспособление, позволяющее изолиро-

вать отдельные простые феномены, изъятые из пространственно-временной ситуации внутри отдельно взятой культурной среды.

С этой точки зрения кабинет доктора Фрейда был гораздо менее герметически закрытым для окружающей культуры. В той роли ученого, которую взял на себя Фрейд, он откликался на события и проблемы реальной жизни, которые приносили с собой в его кабинет клиенты. Поэтому не следует удивляться, что после опубликования результатов его размышлений они нашли отклик в культурном сообществе.

В первой части книги «Психоанализ, его имидж и его публика» Московичи использовал традиционные опросники, чтобы оценить имеющиеся у различных слоев населения Франции знания о психоанализе, его авторе и его современных формах и применениях. Во второй части рассматриваемой работы метод исследования менее традиционен: он основан на анализе содержания всех статей, непосредственно касающихся психоанализа, которые были опубликованы в 241 периодическом издании (газеты и журналы) в период январь 1952 — июль 1956 г. Таким образом, было не только учтено распространение знаний о психоанализе в различной социокультурной среде, но были также выделены, упорядочены и проанализированы социальные представления, которые были в ходу в прессе.

Б. Природа и разновидности социальных представлений

а. Социальное представление о здоровом и болезненном состоянии человеческого тела

Следуя этой традиции, Херцлих (Herzlich, 1969) анализирует социальные представления о здоровье и болезни. Исследованы 80 бесед недирективного характера, длившихся в среднем полтора часа. Собеседниками были в основном парижане, но была также сделана небольшая выборка сельских жителей Нормандии.

В этом вопросе социальные представления четко структурированы. Здоровье ассоциируется говорящим с самим собой и с гармоничным отношением к природе. Причины здоровья не анализируются. Просто при здоровой конституции состояние здоровья прекрасное. Так оценивают собеседники этот аспект. Напротив, когда речь заходит о болезни, она требует объяснения. Как правило, причина болезни приписывается окружающей среде, искусственности ритма городской жизни, «неестественности» пищи или ее вредности для здоровья, загрязнению окружающей среды — в противоположность сельской местности и той жизни, которая в прошлом была характерна для Франции, поскольку в то время преобладающую роль играло сельское хозяйство.

Чтобы смягчить мрачные краски картины, отметим, что современная медицина сделала большие успехи и, в частности, увеличила продолжительность жизни человека. На это можно возразить, что параллельно с этим ухудшилось качество жизни. Таковы убеждения опрошенных людей, которые не видят противоречия в том, что сами они не больны. Здесь выявляется роль, которую играют в представлениях такие понятия, как недомогание, депрессия, и особенно усталость, соответствующая промежуточному состоянию между здоровьем и болезнью: тело в какой-то степени поражено, но человек и не болен по-настоящему, и здоровым себя

не чувствует. В общем, усталость, как физическая, так и нервная, возросла с течением современной жизни, и в то же время сопротивляемость болезни подорвана. Во всяком случае, здоровье — это не просто отсутствие болезни.

В том, что представление о болезни в сильной степени питается теорией «зародыша», а окружающая среда воспринимается как скрывающая незримые опасности, сказывается стойкое влияние открытия микробов французскими биохимиками XIX в. Напротив, почти полное отсутствие теории болезни, основанной на виновности, указывает на то, что психоаналитическая концепция, заключающаяся в том, что сам человек рассматривается как источник собственных проблем, не оставила никакого следа.

Сельские жители жалуются на экспансию городской жизни и противопоставляют, так же как и парижане, требования городской жизни естественному режиму жизни в деревне.

Подобные представления могут объяснить такие интересные социальные представления, как выпуск на рынки крупных метрополий йогуртов и другой «здоровой пищи», рекламируемой как «натуральные продукты», «биологически чистые», поставляемые прямо из сельской местности. Те же самые социальные представления помогают понять, почему так быстро распространяются экологические идеи в странах с высокоразвитой экономикой, и понять также эксплуатацию этих идей ловкими политиками. Экологические движения не выдумали деревья и цветы, но они способствовали их идеологической трансформации. Кроме всего прочего, природа получила репутацию чистоты, которую теперь нужно защищать от загрязнения. Именно в этом контексте следует понимать бурное движение, которое в США противопоставило аргумент «отравы» попытке администрации фторировать питьевую воду (Green, цит. по: Herzlich). Необходимо было защищать «чистоту воды». Представляется очевидным, что пропаганда администрации, проводимая с самыми лучшими намерениями, чтобы быть успешной, должна была бы не только принять во внимание аргументы зубных врачей, но также изучить распространенные понятия о качестве окружающей среды. Это позволило бы не «атаковать в лоб» социальные представления о реакции на проблемы экологии, которые стали препятствием для проведения в жизнь данного проекта.

Представляется, что трудно затронуть сферу социальных представлений о человеческом теле, не связав их с действиями медицины на Западе, где все усилия сосредоточены на лечении тела как физического объекта в ущерб социальному аспекту (Jodelet, 1976). Представление людей о своем теле не только играет важную социальную роль, но и может оказаться решающим в клиническом плане.

В своих первых работах, посвященных истерии, Фрейд показал, как паралич соответствовал представлениям пациентки о своем физическом состоянии, а не физиологической концепции невролога. Для того чтобы понять истерический синдром, было необходимо интегрировать социальное представление о теле. Вовлеченный благодаря своему медицинскому образованию в визуальное наблюдение физических феноменов, Фрейд, став клиницистом, отбросил эти наблюдения, уделяя все внимание тому, чтобы выслушать высказывания больного. Он провел много времени слушая, как пациенты говорят о себе, о своих проблемах и о своем теле. Наивысшим достижением Фрейда Ягода (Jahoda, 1977) считает изобретение им психологического языка для обследования тела человека. По мнению Ягоды, психоанализ — это психологическое представление о теле. Такую характери-

стику психоанализа, которую дает Ягода, можно связать с тем, как С. Московичи изучает распространение психоанализа в культуре Франции. Он пишет, что, так же как представление индивида о своем теле влияет на клинические симптомы его состояния, наука, разработанная Фрейдом для «интерпретации» этих симптомов, сама является психологическим представлением о теле и, получив распространение в культуре, становится источником новых модификаций социального представления о теле. Такова динамика социальных представлений.

В своем исследовании социального представления о теле Д. Жодле связывает развитие социального мышления с эволюцией восприятия и понимания человеком своего тела. Таким преобразованиям жизни общества, как возрастающее распространение знаний по биологии, рост феминистического движения, распространение интереса к физическому равновесию и спорту, возвращение к природе преобладание свободы высказываний о сексуальном поведении, соответствуют изменения на уровне представления и через него изменения в опыте и практике жизни тела. Эти изменения, неодинаковые у мужчин и женщин, становятся понятными при подробном анализе тем, затрагиваемых — с интервалом более десяти лет — представителями того и другого пола, которым было предложено поговорить о теле. Здесь обнаруживается интересное приложение идеи Тарда о сравнительном изучении разговоров. Параметром для сравнения здесь является время.

б. Социальное представление о психических заболеваниях

В своем исследовании обычных представлений о здоровье и болезни Херцлих не встречает спонтанной референции к психологическим заболеваниям. Исключение составляет случайное замечание о том, что распространение этой категории болезней служит лишним доказательством усиления нервной усталости у жителей современных городов.

В самом центре этой проблемы находится исследование Жодле, посвященное одной из сельских общин, которая с начала XX в. принимает психических больных в институциональной форме. Основываясь на материале, собранном во время неоднократного длительного пребывания на месте, Д. Жодле восстанавливает историю события, прослеживает создание и эволюцию специфического представления о психических болезнях и объясняет взаимозависимость этой когнитивной разработки и конкретного поведения. Так, статус людей, живущих в семьях на полном пансионе, отнюдь не был продиктован экономическим аспектом домашнего хозяйства. Опасение заразиться от них болезнью делало их постоянно «чужаками». Они питались отдельно, их белье стиралось отдельно, маленьких детей держали вдали от них, а если случайно какая-нибудь деревенская девушка заводила с кем-то из них дружбу, ее осуждали. Таким образом, кажущаяся «просвещенной» политика санитарных властей, направленная на возвращение больных в общество, наталкивалась на кодекс социальной дискриминации, которой они, конечно, не ожидали.

в. Социальные представления о детях и о детстве

Ф. Арьес (Aries, 1962) обращает внимание на то, что категория «детство» выявилась как отдельное представление в обществе взрослых сравнительно недавно, поскольку впервые об этом заговорили в XIX в.

Социальный психолог Шомбар де Лов (Chombart de Lauwe, 1971) подхватывает понятие «детство» там, где остановился историк Арьес. Изучая биографии, автобиографии, романы и фильмы, литературу для детей, созданную взрослыми, а также мультфильмы, исследовательница обнаруживает, что детство — это другой мир, отличающийся от мира взрослых, так как он на него совершенно не похож. Детский мир часто противопоставляется миру взрослых. Однако эти воображаемые детские миры — не что иное, как создание взрослых. На основе различных представлений о ребенке, обнаруженных в средствах массовой информации, Шомбар де Лов показывает, как создается целый миф о природе детства. В более поздних работах она изучает представления о детях у архитекторов и урбанистов, чтобы выявить соответствие между их представлениями и тем, как они создают здания, архитектурные ансамбли и города, специально приспособленные для детей.

г. Социальные представления о профессиональной жизни

Херцберг, Мауснер и Снайдерман (Herzberg, Mausner, Snyderman, 1959) попросили бухгалтеров и инженеров Питтсбурга (Пенсильвания) рассказать о ситуациях, когда они были довольны своей работой и когда, напротив, были недовольны. Затем эти рассказы были проанализированы с целью идентифицировать источники удовлетворенности или неудовлетворенности работой. Можно лишь сожалеть о том, что Херцберг не оперирует понятием социального представления, ограничиваясь лишь чисто причинной интерпретацией собранного материала. Но в свете работ французских исследователей, и в частности работы Херцлих, посвященной представлениям о здоровье и болезни, все же удалось выделить структуру представлений об удовлетворенности профессиональной деятельностью. Так, было обнаружено, что факторы удовлетворенности работой тесно связаны со свободой и самостоятельностью в организации труда и выполнении работы, а также с чувством ответственности за нее. Напротив, источники недовольства в меньшей мере определяются содержанием работы, чем плохими условиями труда, связанными с иерархическими отношениями подчинения, с уровнем зарплаты, с шумом или отсутствием комфорта и т. д. Как отмечает Херцберг, устранение этих помех хотя и уменьшает недовольство, все же не увеличивает удовлетворенности работой. Из этого вытекает, что кажущееся противоречие связано с факторами другого рода. Представления имеют здесь ту же структуру, что и представления об успехе или неудаче (Heider, 1958) и представления о здоровье и болезни (Herzlich, 1973). Точно так же как отсутствие неудачи не эквивалентно успеху, а отсутствие болезни не эквивалентно хорошему здоровью, отсутствие недовольства работой не имеет ничего общего с профессиональной удовлетворенностью.

Работа Иххейзера (Ichheiser, 1949) о ложной интерпретации в человеческих отношениях может быть отнесена к традиции, начало которой положил Дюркгейм своим изучением коллективных представлений. Он констатировал проявляющуюся в нашем восприятии других людей четкую тенденцию переоценивать личностные черты и недооценивать влияние обстоятельств на поведение человека. Аналогичные соображения лежат в основе работ Джонса и Нисбетта (Jones, Nisbett, 1971), посвященных исследованию расхождений в атрибуции, вызванных различием ракурса восприятия у активного участника и наблюдателя. Что касается Иххейзера, то он высказывается в терминах коллективных представлений:

«Эти неверные интерпретации не являются личными оплошностями важных персон. Это скорее нормальное и неизбежное следствие социальной системы и идеологии XIX в., которая внушала нам, что наша судьба в социальном пространстве зависит главным образом, если не исключительно, от наших личных качеств и что это мы, индивиды, а не господствующие социальные условия, формируем нашу жизнь» (Ichheiser, 1943).

Коллективное представление о том, что индивид сам отвечает за свои поступки и, в частности, сам несет ответственность за свои успехи и неудачи, настолько сильно укоренилась в сознании, что может сосуществовать какое-то время с реальной действительностью, которая в большей степени, чем прежде, это опровергает. В Америке, еще не оправившейся от потрясения, вызванного экономической депрессией, Иххейзер высказывает мысли, звучащие удивительно современно: «Миллионы безработных, каскад банкротств, закрытие банков и т. д. резко и жестоко показали "человеку с улицы", что он вовсе не хозяин своей судьбы, как ему внушали, и что его судьба совершенно очевидно зависит от сил, над которыми он не властен» (Ichheiser, 1949).

В. Социальные представления: мысли и действия

Социальные представления выполняют двоякую функцию: делать привычным то, что кажется странным, и делать невидимое воспринимаемым. Неизвестное и непривычное представляет угрозу, потому что у нас нет в распоряжении категории, к которой мы могли бы это отнести.

Психоаналитик — странный человек. Это врач, но он не прописывает лекарств. Поскольку этому человеку мы доверяемся, то, по-видимому, учитывая католическое прошлое Франции, неизбежно, чтобы этот человек представлялся нам своего рода священником, кюре. Странное, если его уподобить чему-то знакомому, привычному, становится менее угрожающим. По данным исследования Жодле, жители деревни, чтобы отнести своих подопечных к какой-то категории, называли их словом, которое на местном диалекте означает «сумасшедший».

В разной степени социальное представление приобретает характеристики иконы, символизируя абстрактную сущность. Еще не так давно школьникам вбивали в голову доказательства того, что Земля круглая. Сегодня у нас есть множество прекрасных, сделанных из космоса фотографий, материализующих этот принцип.

Распространение знаний о психоанализе позволило «человеку с улицы» признать «комплексы» и выявить «ляпсусы», — эти психические феномены теперь интегрированы в осязаемую действительность.

Херцлих указывает, что смутное недомогание в условиях городской жизни выражалось терминами «усталость» и «нервное напряжение». Эти состояния, промежуточные между здоровьем и болезнью, теперь получили широкое признание, а тот, кто о них говорит, может частично пользоваться уважением и симпатией, обычно выпадающими на долю больных.

С. Московичи (Moscovici, 1983) комментирует попытку Американской психологической ассоциации — столкнувшейся с аналогичным явлением — изъять из употребления общий термин «невроз» и уточнить, о каком нервном нарушении идет речь. Действительно, став привычным в повседневной речи, это слово получило социальную функцию, независимую от его значения как медицинского тер-

мина и включающую сочувствие к человеку, которого так называет. Такая категория, пример автономии, приобретаемой социальными представлениями, не может быть устранена немедленно, поскольку это социальное представление уже распространилось в обществе. «То, что слово “невроз” ушло, а слово “нарушение” пришло ему на смену, — это факт, значение которого выходит далеко за пределы простого смысла этих слов во фразе или в психиатрии. Этим затрагиваются и изменяются отношения и коллективное мышление» (Moscovici, 1983).

Точно так же как представление о болезни ориентирует на принятие решения пойти к врачу, представление о теле определяет личную гигиену и режим, который мы должны соблюдать, чтобы сохранить хорошую физическую форму. Социальное представление о детях в сознании урбаниста оказывает влияние на проектирование игровых площадок.

Эта тесная связь между представлениями и действиями (поступками) была в основном объектом лабораторных экспериментов. В то время как работы, о которых шла речь выше, были выполнены в естественных условиях, в особых социальных рамках, эксперименты, которые мы опишем теперь, проводились в лаборатории. В частности, в городе Экс-ан-Прованс этим занимались французские исследователи Абрик, Кодоль, Фламан и др.

Эти эксперименты, как всякое исследование социальных представлений, основываются на культурной реальности, общей для испытуемых и для экспериментатора. Самое очевидное проявление этого — общий язык. Особый интерес эксперимента заключается в возможности создать в условиях лаборатории более точные и более отграниченные или более интенсивные ситуации, чем в социальной реальности. Это позволяет выявить специфические процессы в динамике представлений. Изменяя отдельные аспекты экспериментальной ситуации, можно ввести изменения в представление испытуемого о ней.

Так, удалось выявить важные различия в поведении в зависимости от того, представлен ли испытуемому его противник в экспериментальной игре как машина или как человек — такой же студент, как он (Abric, 1976); или же — в другой ситуации — играют ли против «случая» или против «природы» (Fauchenx, Moscovici, 1968), а также в зависимости от того, представлено ли экспериментальное задание как «творческое» или как «прагматическое» (Abric, 1971); или же — при работе группой — в зависимости от того, требуется ли от участников сотрудничество или соревнование (Codol, 1974). Сегодня насчитывается более сотни таких экспериментов, в которых изучается, как испытуемый представляет себе различные аспекты экспериментальной ситуации. При этом учитывается, какие представления он приносит с собой в лабораторию. Все вместе эти экспериментальные исследования внесли большой вклад в освещение процессов, связывающих индивидуальное и коллективное, действия и представления.

Г. Здравый смысл, объяснения и представления

В течение XIX в. интересное изменение появилось в соотношении науки и здравого смысла: «В противоположность тому, что думали в XIX в., наука отнюдь не является противоядием против представлений и идеологии. На самом деле наука — их источник» (Moscovici, 1983). Мир ученого настолько далек от повседневной жизни, что совершенно чужд человеку непосвященному. Последний может

получить доступ в этот мир только в том случае, если ключевые понятия, выраженные в форме символов и математических уравнений, будут переданы знакомыми словами. Так, непосвященному человеку можно предложить представить атомы в виде бильярдных шаров.

Научные открытия могут иметь такие же мощные последствия для человечества, как, например, атомная бомба, разорвавшаяся прямо посреди большой толпы. Как отметил Московичи (Moscovici, 1963), Хиросима и Нагасаки создали ускоренный курс обучения ядерной физике для населения. Для людей жизненно важно было составить представление о мире, включающее расщепление атома, а гриб атомного взрыва стал главной иконой ядерной эры.

Опросы — неадекватное средство оценки воздействия науки на общественное мнение. «Мы мало что выигрываем, узнав, что в Миннеаполисе только 12% опрошенных связывают центробежную силу с гравитацией. Понимание влияния распространения научно-технических знаний и вызываемых этим потрясений на языковом, интеллектуальном, культурном и символическом уровнях требует других методов, чем те, которые обычно используются, а также и других теоретических подходов» (Moscovici, 1963). Другой теоретический подход — это изучение социальных представлений.

Наука часто черпает предпосылки в здравом смысле и делает его более утонченным в ходе своего развития. В психологии именно так поступает Хайдер (Heider, 1958): его концепция «наивной психологии» стала отправной точкой в разработке психологии межличностных отношений. Другой путь создания новой науки требует решительно порвать с понятиями и «эпистемологией» здравого смысла, как это сделал бихевиоризм в психологии. Однако мы видели, что чем больше новая наука отдаляется от повседневной жизни, тем больше она нуждается в том, чтобы ее «представили» вновь, дав возможность стать социальным знанием.

«Наука была некогда основана на здравом смысле и делала здравый смысл менее обыденным. Но теперь здравый смысл — это наука, ставшая обыденностью» (Moscovici, 1983). В самом деле, различные «популяризаторы» науки представляют собой современный эквивалент «ученых любителей» и «любознательных наблюдателей», столь характерных для XIX в.

В Великобритании основная функция многих учреждений, восходящих к Викторианской эпохе, состоит в распространении научных знаний среди широкой публики. Так, Королевский институт предлагает рождественские курсы для школьников; Британская ассоциация, проводя ежегодные конференции в крупных городах, просвещает публику относительно значения последних научных открытий. Эти научные встречи к тому же широко освещаются в средствах массовой информации.

Имплицитные теории личности и теория атрибуции, о которых шла речь в другой главе, — это преимущественно когнитивный подход, четко направленный на индивида. Это области исследования, очень модные сейчас, особенно в американской экспериментальной социальной психологии, тогда как изучение социальных представлений, соответствующее европейской и особенно французской традиции, носит другой характер — более эксплицитно социальный.

Многие идеи Хайдера, особенно те, что касаются атрибуции успеха и неудачи, непосредственно вытекают из исследований Иххайзера, посвященных идеологии

успеха и неудачи в XIX в., а сама она входит именно в течение коллективных представлений, изучение которых начал Дюркгейм. Рассматривать социальные и коллективные представления как отклонения или ошибки когнитивного функционирования — это значит допускать грубое нарушение логики социальных и коллективных представлений. В то же время, когда социальные представления помогают индивидам ориентироваться в их материальном и социальном мире, эти индивиды сами становятся элементами социальных представлений. Разумеется, смысл, который мы вкладываем в понятие «индивид» (Lukes, 1973), в значительной мере происходит из коллективного представления об опыте европейцев и американцев в XIX в. И это гораздо более глубокий социальный подход к изучению знания, чем те подходы, при которых отводится главная роль обработке информации. Эти подходы господствуют в англосаксонской традиции в экспериментальной психологии.

ГЛАВА 15

Стили поведения и социальные представления о них

Дженни Мэджи, Габриэль Магни и Стамос Папастаму
(Jenny Maggi, Gabriel Mugny et Stamos Papastamou)

Введение

Если смотреть сквозь призму социальной психологии, то всякое поведение человека вписывается в контекст социальной взаимозависимости: оно является одновременно и реакцией, и стимулом в силу взаимности — которая не обязательно предполагает равенство, — существующей во всяком отношении между социальными субъектами. Когда мы выражаем сомнение в общепринятой истине, пылко заявляем о своем несогласии, демонстративно выходим из зала заседания или же высказываем противоречащее суждение, мы реагируем своим поведением на отдельную ситуацию. Поведение — это реакция организма, зависящая, следовательно, одновременно и от состояния организма, и от ситуации, которая его вызвала. В то же время наше поведение не может не оказывать влияния на последующее поведение других участников ситуации. В главах, посвященных изменениям аттитюда, процессам влияния и взаимодействия в группах, мы констатировали социальную эффективность различных видов поведения. Вопрос, который мы поставим здесь, — это вопрос о социальных представлениях, которые вызываются и мобилизуются различными формами поведения.

Предположим для этого, что в целом ряде ситуаций индивид систематически повторяет одну и ту же реакцию. Что побуждает наблюдателя изменить свою реакцию и приспособиться к реакции своего социального партнера? Характерное для поведенческой психологии объяснение приписало бы поведению непосредственно функциональную роль: поведение действует на «другого» как стимул. Само поведение и составляет, следовательно, содержание коммуникации. Так, в рамках имитационного научения, поведение является показателем, который руководит наблюдателем в его собственном поведении, так же как крыса научается двигаться в лабиринте, имитируя действия другой крысы. Если повторяемость создает условия для научения новой реакции и ее стабилизации (так как в этом случае поведение становится автономным и демонстрируется также при отсутствии образца), то окончательное закрепление (для крысы — найти воду), в свою очередь дает мотивацию для принятия такого поведения для себя. Точно так же обстоит дело и в том, что касается компенсирующего научения, при котором наблюдатель научается не только имитировать какое-то поведение, но также и узнавать признаки ситуации, обусловливающей реакцию субъекта (для крысы — это световы

сигналы). Следовательно, в обоих случаях поведение служит непосредственным источником информации: оно уже не форма, а содержание, само по себе несущее информацию.

Но поведение представляет собой и форму, которая организует содержание. Другая причина влияния повторения одного и того же поведения может заключаться в инструментальной функции: повторение может, таким образом, выявить специфическую установку субъекта по отношению к отдельному объекту. В этой перспективе, следовательно, поведение не составляет собственно содержания информации: функция поведения заключается в выражении в коммуникации лежащего в его основе содержания. Возьмем для примера аттитюд. Мы определили его как относительно устойчивую когнитивную структуру индивида, как более или менее благоприятную установку индивида по отношению к какому-то социальному объекту (наркотики, армия, сексуальное поведение). Аттитюд как таковой не поддается наблюдению или восприятию. Он фактически организует психологическую реальность (мнения, поведения) другого порядка, которая является лишь его следствием, наблюдаемым, ощутимым для наблюдателя. Эффективность повторения одинакового поведения заключается, следовательно, в способности объяснить аттитюд. Именно аттитюд становится объектом коммуникации, а поведение — это лишь средство передачи, коммуникационный канал.

Не подлежит сомнению, что поведение само по себе является содержанием и вместе с тем преимущественно используемым каналом для выражения содержания (как и язык). Если эти функциональные и инструментальные аспекты поведения в процессе коммуникации занимали наибольшее место в социально-психологических исследованиях, то повседневные наблюдения, а также успехи, достигнутые в последнее время в различных областях нашей науки, подсказывают другое ви́дение поведения. С этой точки зрения поведение вызывает и мобилизует социальные представления, выходящие далеко за пределы одной лишь необработанной информации, которую дает наблюдаемое поведение субъекта. В этой перспективе повторение эффективно, поскольку оно конституирует стиль организации поведения, который изменяет его значение. Более того: сама организация поведения создает новые значения (субъект будет восприниматься как убежденный, а защищаемый им аттитюд — как заслуживающий борьбы за него). При этом также передается сообщение, касающееся взаимоотношений действующего лица и наблюдателя. Таким образом, повторение одной и той же реакции даст понять наблюдателю, что действующий субъект не пойдет на компромисс и будет непреклонно стоять на своих позициях, причем не остановится и перед межличностным конфликтом. Короче говоря, эта особая организация совокупности разных видов поведения порождает значения, выходящие далеко за пределы содержания, которое составляет или передает поведение, если его рассматривать отдельно в каждом случае. Именно эта своеобразная грамматика поведения будет предметом данной главы.

Стили поведения: стойкость

Подобно звукам речи, поведение по-настоящему обретает подлинный смысл только в сочетаниях. Взятый отдельно, тот или иной вид поведения не несет никакого смысла или имеет ограниченный и даже неоднозначный смысл. Так, напри-

мер, если я один раз назову зеленым цвет явно голубого диапозитива, это не будет иметь устойчивого и достоверного значения. Наблюдатели могут счесть, что ошибаюсь по невнимательности или по рассеянности, а может быть, у меня плохое зрение или даже я просто провоцирую окружающих. Поведение становится значимым, если оно организовано внутренне, а также в пространстве и во времени. Именно на эту организацию, несущую свойственное ей значение, указывает понятие стилей поведения.

Вернемся к приведенному выше примеру. Предположим, что я продолжаю высказывать свою ошибочную оценку одного и того же голубого диапозитива, систематически повторяя, что он зеленый. Тогда смысл моего ответа изменяется. Повторением я исключаю некоторые объяснения. Мои наблюдатели или партнеры по взаимодействию уже не могут предполагать рассеянность, так как она не может повторяться бесконечно. Предположим, далее, что я отстаиваю свое мнение когда меня пытаются переубедить, доказывая, что правильный ответ — это голубой цвет. Повторяя свое мнение, я доказываю самостоятельность суждений и независимость по отношению к мнениям других людей. Я проявляю тем самым также уверенность в своей правоте. Если к тому же я доказываю, что у меня нормальное зрение, правильно называя диапозитивы других цветов, то будет исключена атрибуция моего поведения внутренне присущим мне особенностям. Последовательной и систематической организацией своего поведения я каким-то образом вынуждаю своих партнеров принимать всерьез мой неверный ответ, побуждаю их пересмотреть критерии, которыми они пользовались, составляя свое суждение, и которые до того доминировали, и даже при случае мне удастся их убедить в обоснованности моей оценки. Как бы то ни было — и это было показано в главе, посвященной конверсии, — «другой» не остается безразличным к моему поведению: что-то в нем изменяется. Фундаментальной причиной этого изменения является мой имидж. Содержание моих высказываний, по-видимому, оказывает воздействие благодаря тем социальным представлениям, которые я мобилизую. Мне удается поколебать трюизм благодаря тому стилю поведения, в который я «облек» свои ответы. Для этого мною, очевидно, были использованы поведенческие показатели, информировавшие о моих намерениях, о моем внутреннем состоянии, а не только о содержании моего ответа. Эти показатели разнообразны по своему характеру. Я могу создать впечатление уверенности твердым и убежденным тоном, утвердительными языковыми средствами, особенно выразительными в моих утверждениях.

Мы проанализируем стили поведения на основе примеров из исследований процессов инновации. Почему именно они являются предпочтительным полем для изучения стилей поведения? В основном потому, что (как это было показано в других главах) мнение меньшинства оказывает влияние по причинам, которые не сводятся *априори* к простым характеристикам источника коммуникации (коммуникатора), таким как признанная компетентность, авторитет или престиж, так как это социальные качества, которых меньшинство фактически не имеет. Поскольку его влияние не зависит ни от предлагаемого им содержания, так как оно изначально непопулярно, ни от высокоцениваемых в обществе характеристик коммуникатора, следовательно, влияние меньшинства зависит главным образом от его поведения, точнее от стиля его поведения.

Начнем с рассмотрения социокогнитивных следствий самого основного качества стиля поведения — стойкости (Moscovici, 1979). Это качество определяется в основном некоторой формой систематического повторения одного и того же поведения или сходного по содержанию поведения (о синхронной стойкости см.: Kaiser, Mugny, 1987; Papastamou, Mugny, 1990). Исходная мысль заключается в следующем: для того чтобы содержание было принято во внимание, источник коммуникации должен организовать свое поведение так, чтобы оно доказывало его убежденность, уверенность в своей правоте, а также бескомпромиссность. Как операционализировать эту идею? В серии экспериментов (см. Huguet, Nemeth, Personnaz 1995; Personnaz B., Personnaz M., 1994) была использована парадигма Московичи, Лажа и Нафрешу (Moscovici, Lage, Naffrechoux, 1969). В этом эксперименте группы состояли из 6 испытуемых, каждый из которых должен был устно назвать простой цвет ряда голубых диапозитивов. Два человека, которые были на самом деле помощниками экспериментатора, оценивали либо все предъявленные образцы, либо две трети из них как зеленые, т. е. давали явно ошибочные ответы. Здесь нас мало интересует точный процент оказанного влияния. Для нас важно различие, появляющееся в зависимости от систематического характера повторяемости ошибки. В самом деле, когда помощники ошибаются в двух третях числа ответов, их влияние почти равно нулю (Moscovici, Lage, 1976). Их влияние становится значимым только в том случае, если они постоянно повторяют один и тот же неверный ответ. Повторение одного и того же ответа — это свидетельство стойкости, проявление уверенности и убежденности, демонстрируемое помощниками.

Поскольку повторение поведения эффективно в той мере, в какой оно свидетельствует о последовательности системы ответов, это может проявиться также в отношении социальных суждений. В таком случае простое повторение одного или нескольких аргументов может в результате операционализировать стойкость (Paicheler, 1976; Wolf, 1979). Повторение может также характеризовать логическую связность, последовательность сходных ответов, относящихся к несколько различающихся аспектам одного и того же объекта. Рассмотрим пример, касающийся иностранных работников (Mugny, 1975*a*). Испытуемые должны были прочесть текст, в котором либо защищались, либо оспаривались различные права иностранных работников. Каждый из текстов (выдержанный в духе ксенофобии или ксенофилии) был составлен двояким образом: в терминах стойкой и нестойкой позиции. Стойкость выражалась отстаиванием одной и той же позиции (благоприятной или неблагоприятной) по отношению к различным правам иностранцев — политическим, профсоюзным, экономическим. Кроме того, высказывания были составлены в утвердительном, уверенном стиле. Нестойкость определялась заменой заключительных фраз некоторых параграфов (при том, что основное содержание сохранялось в обоих текстах одинаковым). Стиль изложения был неуверенным. В конце коммуникатор заявлял, что не может принять решения, а это противоречило началу параграфов, всегда ясному и утверждающему. Эффект можно резюмировать следующим образом: независимо от благоприятности или неблагоприятности позиции по отношению к иностранцам содержания текста изменение мнений испытуемых происходило только в случае устойчивости позиции источника коммуникации. Такой результат имел место как в случае благоприятного, так и в случае неблагоприятного отношения к иностранцам, выраженного в текстах. В этом эксперименте, так же как и в других, содержание не оказывает суще-

ственного влияния, а решающим для социального влияния коммуникатора всегда служит стиль, внутренняя организация поведения: если позиция была убежденной, то она убеждала.

Хотя стиль поведения оказывает определенное влияние, основная причина этого заключается не в собственных характеристиках содержания высказываний источника коммуникации. В рассмотренных нами экспериментах это содержание было непопулярным и не имело никакой привлекательности само по себе. Кроме того, содержание было рельефным, очевидным и, следовательно, доступным для правильного восприятия при всех условиях. Если стиль эффективен, то это в той мере, в какой коммуникатору удается навязать такое представление о себе, которое приводит к парадоксальной валидизации его высказываний — благодаря расчетливой организации поведения, ясно свидетельствующего о его намерениях. Каково же представление об источнике коммуникации? В большинстве рассмотренных экспериментов вводилось измерение имиджа коммуникатора. Задача испытуемых обычно заключается в том, чтобы оценить его стойкость, вызываемое им восхищение и т. д. Эти измерения часто фрагментарны и ограничиваются специфическими гипотезами, тестируемыми в рассматриваемом эксперименте. Поэтому мы обратимся к эксперименту Немит и Вахтлера (Nemeth, Wachtler, 1974), где измерения имеют экстенсивный характер; кроме того, этот эксперимент некоторым образом резюмирует все другие.

Испытуемые вместе с одним помощником экспериментатора участвовали в имитации заседания жюри присяжных. Во всех вариантах эксперимента помощник защищал явно непопулярную позицию, предлагая 3 тыс. долларов в качестве возмещения ущерба, нанесенного потерпевшему при ранении во время аварии (несчастного случая), тогда как испытуемые предлагали не менее 10 тыс. долларов. Во время всего взаимодействия помощник отстаивал одну и ту же точку зрения с помощью одних и тех же аргументов. Суть его мнения была, следовательно, ясной и очевидной, а изложение — логичным. Кроме того, в одном из вариантов эксперимента испытуемый свободно, по собственному почину, выбирал место во главе прямоугольного стола (а такое пространственное положение ведет, как известно, к увеличению способности повлиять на остальных участников, как показали Стродбек и Хук (Strodbeck, Hook, 1961). В другом варианте эксперимента это же место занимал помощник, но на сей раз место ему указал экспериментатор. Итак, влияние, оказываемое помощником, строго зависит от свободы выбора места за столом. Различие может показаться незначительным, но так думает только тот, кто не понимает важности общей организации поведения.

В целом испытуемые, характеризуя по просьбе экспериментатора его помощника, оценивали его иначе, чем остальных членов жюри, в отношении нескольких качеств. Так, например, его оценивали как менее разумного, менее справедливого, менее отзывчивого, более холодного и менее склонного к сотрудничеству. Он также оказывается членом группы, которого меньше всех любят, которым меньше всех восхищаются, с которым меньше всех хотят общаться. С ним связан сильный конфликт, и он создает постоянное напряжение в группе. Поскольку его воспринимают как наименее склонного к сотрудничеству, он оказывается некоторым образом отверженным как неприятный и нежелательный партнер. Если рассматривать только этот аспект, касающийся взаимоотношений, можно ли представить себе, что коммуникатор способен оказать какое-либо влияние?

Однако того же помощника сочли более стойким и независимым, более активным и играющим центральную роль в группе, более волевым и уверенным в себе.

Он также в большей мере, чем другие, побуждает к размышлению и заставляет партнеров пересмотреть свои точки зрения. Таким образом, повторение, какой бы ни была его форма, выявляет социальную независимость коммуникатора и подчеркивает его непоколебимое намерение не поддаваться давлению в сторону конформности, которое оказывается на него в немалой степени.

Хотя этот список и не исчерпывающий, но тем не менее с его помощью можно выделить основу, на которой в конечном счете создается значимость поведения. Поведение отмечено глубокой амбивалентностью: источнику коммуникации — больше, чем другим участникам — приписываются одновременно и отрицательные и положительные характеристики (см. Mugny, Gachoux, Doms, Perez, 1988). Реляционный (связанный с взаимоотношениями) параметр конфликта, вызываемого источником (коммуникатором), объясняет в таком случае слабость открытого влияния меньшинства (Mugny, 1982), когда оно не является отрицательным (Mugny, Papastamou, 1982–1983). Положительное влияние стилей поведения, конечно латентное, осуществляется в форме конверсии (Moscovici, 1980), и тогда характеристики поведения оказываются связанными с другим параметром, более социокогнитивного порядка. Относительно этого параметра определено в какой-то мере отношение источника к объекту. Такой стиль поведения, как стойкость, обеспечивает коммуникатору признание независимости его суждений (ведь он противостоит давлению в сторону единообразия; см. Nemeth, Chiles, 1988), твердости и активности его воли, убежденности в правильности своих ответов — все эти социокогнитивные характеристики некоторым образом вынуждают объект воздействия оценить валидность своих собственных ответов и вступить в конфликт с антагонистическими ценностями (Sanchez-Mazas, 1996). Так как коммуникатор независим и убежден, т. е. полон решимости (Lortie-Laussier, 1987), то его ответы представляют собой потенциально валидную информацию, которую следует принять во внимание хотя бы для того, чтобы выставить контраргументы с целью удостовериться в ее несостоятельности. Неприятие сообщения отсылает к целой совокупности действий, направленных на внимание, проработку — короче говоря, на понимание контраргументации, необходимой для установления несостоятельности информации, содержащейся в сообщении. Фактически такая деятельность служит прелюдией к процессу интеграции информации и невольного присвоения идей (Falomir, Mugny, Perez, 1996).

Интенсивность конфликта

Понятно, что именно вызываемый стойкостью конфликт и определяет ее значимость (Moscovici, 1980). Другой существенный параметр касается того, каким образом в ходе конфликта ведутся переговоры во время осуществления влияния. В связи с этим следует отличать более ригидный стиль от более мягкого. Возьмем пример, далекий от экспериментов, и рассмотрим эпизод из истории, иллюстрирующий гибкий стиль поведения. Так, в начале XX в. Ленин выдвинул лозунг единения рабочего класса в борьбе против царизма, затем лозунг передачи земли крестьянам. Это противоречило догматическим ортодоксальным концепциям, согласно которым следовало немедленно провести коллективизацию. Ведь частная собственность находилась в вопиющем противоречии с долгосрочными интересами пролетариата. Возможно, но Ленин был стратегом, специалистом в области

революционной стратегии, — короче говоря, специалистом в области стиля пов дения! Разве Ленин не писал тогда о том, что лозунг «С крестьянской буржуаз ей — за демократию, с городским пролетариатом — за социализм» будет более п нятен деревенским беднякам, чем блестящие пустые фразы эсеров народническ го толка? Известно, как затем изменились лозунги. Но разве здесь мы не вид иллюстрацию самого принципа, который управляет стилем поведения? Разве э не стратегии, дающие план действий, поведения, речей, постоянно приспосабл ваемых к исторической конъюнктуре и к целям индивидов и групп, независимо срока их выполнения?

Напротив, ригидность создает стиль поведения, основанный на подчерк вании крайних позиций, предлагаемых в переговорах между социальными пар нерами. Эта негибкость ведет к сохранению конфликта между ними, к беско промиссному блокированию переговоров. Чтобы позиционировать такой сти поведения, достаточно рассмотреть некоторые институционализированные фо мы ригидности, почти превратившиеся в ритуал и встречающиеся, в частности, начальных стадиях переговоров в сфере промышленности, где разные сторо дружно отвергают компромисс (см. Pruitt, Carnevale, 1993). Хотя это, безуслов проявления более фундаментальных конфликтов, а именно классовых проти речий, тем не менее и здесь речь идет о стилях поведения, действующих подоб стратегиям, эффективность которых должным образом оценивается и котор должны сделать возможными дальнейшие переговоры при более благоприятн исходных позициях.

Ригидность основана на сильно иерархизованной организации критериев оце ки, а суждения имеют утверждающий, повторяющийся, односторонний харак и учитывают лишь один параметр. При этом каким-то образом задается нек форма экстремизма, увеличивающая социальное давление, оказываемое разли ными формами поведения, и обостряющая социальный конфликт. Ригиднос следовательно, представляет собой противоположность стилю, проявляюще большую гибкость, волю к смягчению давления и к избежанию слишком явно блокирования переговоров.

Рассмотрим в качестве примера один из экспериментов (Mugny, Pierrehumbert, Zub 1972–1973). Помощник экспериментатора, участвовавший в дискуссии на тему наци нальной армии, защищал крайне милитаристскую позицию, противоречащую позиц испытуемых, настроенных скорее против милитаризма. В течение шести дискуссий п мощник неизменно защищал одну и ту же точку зрения, выдвигая заранее подготовле ные аргументы. Единственное различие между двумя вариантами эксперимента закл чалось в степени экстремизма, когда группы из трех человек должны были сдела выбор, пользуясь 8-балльной шкалой. В варианте, представлявшем ригидность, помо ник экспериментатора выбирал неизменно крайнюю промилитаристскую позици В другом, более гибком, варианте помощник делал такой же выбор только в трех пе вых дискуссиях. В трех остальных дискуссиях, оставаясь явно на тех же позициях в о ношении содержания, он выбирал на шкале ответ в менее крайних выражениях (6 вм сто 8, 3 вместо 1) для того, чтобы, как он говорил, попытаться добиться консенсу которого требовал экспериментатор. Одним словом, он вел переговоры чисто фо мально, поскольку открыто оставался на своих позициях. Помощник модулирова следовательно, свое поведение, противопоставляя своему первоначальному экстреми му формальное отступление, указывавшее на его гибкость и намерение избежать бл кирования переговоров. Вследствие этого его позиции отвергались не столь явно.

Значение, которое обретает в конечном счете стиль стойкого поведения, зависит, следовательно, также от интенсивности конфликта, модулируемого стилем переговоров, направляющим саму структуру имиджа в организации обоих параметров — более реляционного (связанного с отношениями) и более социокогнитивного, — в процессе понимания меньшинства. Если эти параметры независимы, то стойкость воспринимается как максимальная. Однако эти два параметра могут вступать в противоречие и даже взаимно исключать друг друга. От чего зависит характер связи, которая устанавливается между ними? Не вдаваясь в подробности, можно утверждать, что чем больше ощущается социальный конфликт, тем в большей мере испытуемые будут связывать эти два параметра — социокогнитивный и реляционный. Точнее, чем более заметной будет бескомпромиссность коммуникатора, тем меньше будет восприниматься его стойкость (Mugny, 1975*b*). Поскольку воспринимаемая стойкость является скрытым источником ее действенности, представляется, что коммуникатор должен будет умело дозировать конфликт, вызываемый его стилем поведения. Являясь стойким, но гибким, он будет оцениваться по обоим параметрам раздельно. Если же он будет стойким и ригидным, то сделает свою бескомпромиссность более рельефной, и тогда его стойкость получит другое значение и будет рассматриваться как догматизм.

Какова же причина этого нового социокогнитивного структурирования, вызывающего соскальзывание от бескомпромиссности во взаимоотношениях к впечатлению, которое делает недействительным передаваемое содержание? Дело в том, что негибкий стиль поведения, усиливая конфликт, усиливает выраженность параметра блокирования и побуждает испытуемых к сужению своего когнитивного поля до такой степени, что их восприятие становится односторонним. Если это так, то достаточно ограничить когнитивное поле испытуемого с помощью адекватной процедуры, чтобы один и тот же стойкий стиль поведения подвергся семантическому смещению, подобному соскальзыванию, вызываемому негибким стилем. При этом непосредственно улавливалось бы когнитивное функционирование, вызывающее этот эффект. Здесь имеется в виду, что, когда индивид вынужден представлять себе социальную ситуацию односторонне (связывая ее лишь с одним параметром и учитывая только часть информации, которую может дать эта ситуация), он будет стремиться отобрать из всей информации психологически только самые рельефные, очевидные элементы. Значение, которое он придаст ситуации, будет зависеть только от этих элементов, и тогда либо испытуемый не будет учитывать другие элементы ситуации, либо он их истолкует в свете того, что его поразило. В таком случае то, что будет выражено в стойкости, — это будет, как мы видели, бескомпромиссность источника коммуникации во взаимоотношениях. При этом его стойкость, по-видимому, не будет замечена либо будет интерпретирована только с точки зрения бескомпромиссности. Напротив, если индивид вынужден учитывать многие параметры, рассматривая со всех возможных точек зрения тот излишек информации, который дает ему стиль поведения коммуникатора, то он, по-видимому, сумеет эффективно использовать эту информацию и взвесить различные параметры. Стойкость поведения тогда воспринимается сама по себе, в той мере, в какой бескомпромиссность, теряя частично свою выраженность, придает значение поведению коммуникатора, не маскируя его.

Эти мысли проиллюстрировал Рикато (Ricateau, 1970–1971) в эксперименте, в ходе которого испытуемые вместе с помощником экспериментатора обсуждают случай подро-

стКового правонарушения. Во время дискуссии помощник стойко защищал самую непопулярную крайнюю точку зрения и отказывался идти на уступки. Он вел себя одинаково во всех трех вариантах эксперимента, различавшихся только способом восприятия, создаваемого у испытуемых экспериментатором. Во время дискуссии каждый испытуемый должен был описать остальных участников (в том числе и помощника экспериментатора). В одном варианте эксперимента («монолитном») испытуемые имели в своем распоряжении только две шкалы. Это было сделано для того, чтобы они оценили самые выразительные элементы информации. В двух других вариантах эксперимента испытуемым были предложены 5 или 8 шкал, с тем чтобы научить их использовать больше элементов информации, касающихся поведения «другого». Как и предполагалось, испытуемые, участвовавшие в «монолитном» варианте эксперимента, в большей мере отвергали позиции коммуникатора, чем те испытуемые, которые должны были рассматривать более разнообразную информацию. В конце взаимодействия испытуемым было предложено еще раз описать помощника, выбирая из сотни прилагательных те, которые, по их мнению, характеризуют его лучше всего. Качества касались, в частности, восприятия стойкости и бескомпромиссности. Результаты показывают, что рельефность этих двух параметров изменяется в зависимости от условий эксперимента. Воспринимаемая стойкость возрастает по мере того, как испытуемые вынуждены рассматривать большее число параметров поведения источника коммуникации. Напротив, бескомпромиссность при блокировании переговоров ощущается тем больше, чем более «монолитен» способ восприятия.

Этот эксперимент показывает, что при постоянстве стиля поведения важным оказывается характер управления конфликтной ситуацией. Если негибкий стиль поведения приводит к одинаковым последствиям, то можно сделать вывод, что это происходит вследствие возникающего у испытуемых более «монолитного» способа восприятия, и это делает более рельефной бескомпромиссность в отношениях с другими людьми. Вокруг нее имидж структурируется однозначно. Таким образом, стили поведения оказывают непосредственное влияние на качество восприятия межличностных отношений. Не влекут ли они за собой действительно «конфликтуализацию» отношений между партнерами и не создают ли они управляемую ими же напряженность, поддерживая ее (как стойкость), смягчая ее (как гибкость) или ожесточая ее (как ригидность)?

Мы должны рассмотреть еще одно значение, вызываемое конфликтностью стилей поведения. Оно касается идентифицирующей связи, которая объединяет или разграничивает источник и объект воздействия. Так, целый ряд экспериментов был проведен на основе предположения, что более гибкий стиль вызывает у объекта воздействия чувство общей принадлежности за пределами противоположности мнений. Напротив, ригидный стиль, по-видимому, сразу создает впечатление, что коммуникатор относится к другой социальной категории, к своего рода аут-группе, и в соответствии с этим и ведет себя с объектом воздействия (Mugny, Papastamou, 1982). Согласно общепризнанному мнению, категоризация источника коммуникации как члена своей группы ведет к более сильному его влиянию на объект воздействия (по крайней мере заметному внешне) (Martin, 1988), чем влияние, оказываемое коммуникатором, относимым к другой группе. Понятие стиля поведения позволяет различать более тонкие нюансы с помощью гипотезы, согласно которой оптимальная сила конфликта неодинакова и зависит от социальной принадлежности коммуникатора к той или другой категории.

Для этого допустим, что только по причине расхождения позиций, создаваемого меньшинством, возникает конфликт. Это расхождение является гарантом

влияния меньшинства, поскольку, если конфликт незначителен, влияние не обнаруживается (как в случае нестойкости: см. Moscovici, Lage 1976; Mugny, 1975*a*). Если, кроме того, ввести категоризацию стойкого меньшинства как аут-группы, то появляется дополнительный источник конфликта: разве не логично желание отграничить себя от суждений коммуникатора, не идентичного с нами (Maass, Mucchi Faina, 1995)? Другая серия экспериментов была проведена исходя из положения, что в таком случае меньшинству выгодно проявить себя как менее склонное к конфликту в рамках демонстрируемого стиля поведения. Напротив, при категоризации коммуникатора как входящего в свою группу (как члена ин-группы) ему выгодно усиление конфликта, так как объект воздействия имеет мотивацию к установлению суждений, близких к позиции источника коммуникации, принадлежащего к той же категории (Turner, 1991). Возьмем в качестве примера эксперимент с христианами (Mugny, Perez, 1985).

Испытуемые-христиане знакомились с защитной речью меньшинства, благоприятно относящегося к иностранцам и состоящего также из христиан. Однако в половине вариантов эксперимента меньшинство ссылалось только на библейские тексты и поэтому могло рассматриваться как принадлежащее к той же группе. В другой половине вариантов эксперимента меньшинство, представляя себя как христиан, пользовалось тем не менее исключительно политической аргументацией, и поэтому оно в большей степени воспринималось как аут-группа, так как политическая аргументация в данной среде осуждалась. Это отодвигало меньшинство к границам христианской ин-группы, на грань категоризации как аут-группы. Кроме того, в одном случае меньшинство защищало гуманитарные требования, по существу определяющие для христиан, а в другом случае требования меньшинства имели социополитический, более радикальный и идеологический характер. Эти последние требования противостояли первым, от которых они сильно отличались, так как, в частности, защищали политическое и профсоюзное равноправие иностранцев. Это в конечном счете и было источником конфликта. Одной половине испытуемых меньшинство представляло требования просто как «желательные» (формальные переговоры). Стиль поведения согласовывался с регулированием, типичным для рассматриваемых кругов христиан. Другой половине испытуемых требования представлялись как «абсолютно обязательные для всякого христианина, достойного этого имени» (формальная бескомпромиссность). Стиль поведения больше соответствовал политической идеологии. Результаты опросника, касающегося установок по отношению к иностранцам, предложенного в конце эксперимента, в основном подтверждают, что «библейский» источник, наиболее характерный для ин-группы, оказывает более сильное влияние, если подчеркивает конфликт, настаивая на регулирующем аспекте принадлежности к церкви как обязательного качества, чем в случае, когда принадлежность к христианской церкви подавалась лишь как желательная и каждый индивид сохранял свободу выбора. Напротив, политизированный источник, стоящий на грани отнесения к другой группе (аут-группе), оказывает более сильное влияние, не демонстрируя сильного регулирования и смягчая категоризацию, своим уступчивым стилем поведения, допуская компромисс («желательно»), чем в случае, когда высказывания имеют категорический, безапелляционный характер («необходимо»).

В классическом, если можно так сказать, духе оба аспекта рассматривались только в отношении социального влияния источника-меньшинства. Идеологическое содержание функционировало в качестве специфических черт, а также для категориального деления поля. Направленное против норм содержание позиций меньшинства классифицирует его как относящееся к враждебному лагерю отклоняющихся (девиантов), не входящих в «свою» группу идеологически ангажи-

рованных людей. Предполагалось, что эта дифференциация смягчается, когда принадлежность к одной и той же общей категории как-то компенсирует расхождения в отношении содержания. С другой стороны, с точки зрения логики, расхождения должны были бы усиливаться, когда эксплицитная категоризация углубляет разногласия идеологического порядка (о «двойном меньшинстве» см. Maass, Mucchi, Faina, 1995). Приведенные данные заставляют уточнить эту концептуализацию. Чтобы избежать «фатальности» динамики межгрупповых дифференциаций (Doise, 1976) и понять их логику, необходимо ввести третий элемент — риторику поведения. Короче говоря, меньшинство может благодаря внутренней организации поведения и риторики его выражения обострить или смягчить конфликты, связанные с его социальной принадлежностью, и, следовательно, усилить дискриминацию, которой оно подвергается, или помешать ей (Sanchez-Mazas, Perez, 1995). Напрашивается мысль, что исход попытки влияния не зависит раз и навсегда от категоризации меньшинства, и это подтверждается другими данными, полученными на основе той же парадигмы и касающимися межгрупповых аттитюдов (Mugny, Perez, Kaiser, Papastamou, 1984). Следовательно, категоризация не функционирует однозначно как автоматическое смещение чисто когнитивного характера либо как следствие «социальной силы тяжести», воспроизводящей социальную дифференциацию. И с этой точки зрения здесь действуют стили поведения, которые «играют» категоризациями, активизируя или нейтрализуя их.

Восприятие сквозь призму общепринятых условностей: психологизация

Какой установки придерживаться по отношению к индивиду или группе, которые ведут себя непривычно для окружающих и стойко защищают свое поведение? Как показал Московичи (Moscovisi, 1981), первоначальная ориентация индивида или группы по отношению к непривычному событию будет в первую очередь определяться образами, понятиями, представлениями, общими для группы, — короче, условностями, нормами, свойственными данной группе. С точки зрения, которую мы отстаивали (Papastamou, 1983; Papastamou, Mugny, Kaiser, 1980), сегодня в нашем обществе существует тенденция интерпретировать поведение, приписывая отклонение от общепринятой нормы психологическому искажению (независимо от того, идет ли речь о том, что голубой диапозитив назван зеленым, или о высказывании радикального мнения, направленного против милитаризма). С этих позиций психологизация представляет собой, следовательно, одно из конвенционализированных истолкований, которое может активизироваться, столкнувшись со стилем поведения, стойко поддерживающим новую позицию, отличающуюся от общепринятой. По-видимому, такое прочтение, заключающееся в стремлении свести поведение к внутренним психологическим причинам, характеризующим источник, а не приписывать новое определение объекту, широко распространено, и даже является господствующей нормой (Beauvois, 1984; Dubois, 1994). Здесь мы будем говорить об этом, когда речь пойдет об интерпретации поведения меньшинства, возможному влиянию которого эта норма реально препятствует. Проиллюстрируем эффекты психологизации с помощью эксперимента, посвященного табакокурению (Perez, Moscovici, Mugny, 1991).

В эксперименте участвовали испытуемые, выкуривающие около 18 сигарет в день. Они знакомились с текстом, содержащим сильную антитабачную пропаганду. Эта позиция приписывалась либо источнику — сведущему специалисту (преподавателю политической экономии), либо активным членам группы меньшинства противников курения. Чтобы придать направление сопротивлению, обычно вызываемому этим текстом у курильщиков, половине испытуемых предлагали после его прочтения письменно изложить аргументы против содержания данного текста, которые придут им в голову (т. е. аргументы, связанные с содержанием текста и доказывающие, что мнению источника верить не следует). Другая половина испытуемых получала инструкцию перечислить все личностные характеристики, направленные против авторов только что прочитанного текста. Отметим, что в среднем испытуемые выдвигали по три контраргумента или отрицательные характеристики. На основе числа фактически данных ответов был введен третий фактор: испытуемые были разделены на группы в зависимости от того, сколько контраргументов или отрицательных характеристики они указали: 3 или 2. Сопротивление первых было сочтено более сильным, чем сопротивление вторых. Основное измерение касалось изменения в отношении намерения бросить курить, высказанного до или после чтения рассуждений о вреде курения. Испытуемые пользовались шкалами, содержащими 7 пунктов.

Следует подчеркнуть, что предложенный испытуемым текст был одинаковым для всех, различалась лишь направленность сопротивления, способствовавшая поиску показателей либо на уровне содержания сообщения, либо на уровне личностных характеристик авторов. Первое, что удалось констатировать: изменение в общем намерении бросить курить опосредуется взаимодействием типа источника сообщения и типа сопротивления (табл. 15.1). Группа, составляющая меньшинство, оказывает большее влияние на намерение бросить курить, когда внимание сфокусировано на содержании сообщения, чем если речь идет о характеристиках авторов. Обратная тенденция наблюдается в отношении экспертов. Кроме того, обнаруживается взаимосвязь интенсивности критической деятельности и ее объекта. Когда критика направлена против источника (авторов текста), то чем критика сильнее, тем меньше изменяются намерения испытуемых. Если же критика относится к содержанию сообщения, то испытуемые, выдвигающие наибольшее количество контраргументов, затем в большей степени изменяют свои намерения в отношении курения, чем испытуемые, которые высказывают меньше возражений. При продолжении исследования отказа (Falomir et al., 1996) этот парадоксальный эффект был наиболее заметен, когда критика касалась содержания, отстаиваемого меньшинством.

Таблица 15.1

Среднее измерение (знак «+» указывает на более сильное намерение бросить курить, выраженное в ходе посттеста)

Источник	Центрация	Число критических замечаний	
		2 или меньше	3 или больше
Группа-меньшинство	Авторы	+0,24	–0,10
	Содержание	+0,38	+1,12
Группа преподавателей	Авторы	+1,60	+0,12
	Содержание	+0,11	+0,50

14 Зак. 683

Помимо очевидной социальной релевантности в момент организации кампании против злоупотребления табаком эти результаты подтверждают с теоретической точки зрения, что центрация сопротивления на личностных качествах источника-меньшинства разрушает то влияние, которого оно добивается во всех случаях, кроме одного: когда конфликт центрируется на социокогнитивной разработке сопротивления, направленного против содержания, и интериоризируется (Falomir, Mugny, Perez, 1997; Perez, Falomir, Mugny, 1995). Когда сопротивление относится к взаимоотношениям с источником, оно препятствует влиянию, и группа-меньшинство представляется более легким объектом воздействия, чем группа экспертов. Одной из особенностей психологизации в этом случае, по-видимому, является центрация сопротивления на цели взаимоотношений, а не только на самом обсуждении идей. Эти эффекты, вероятно, проявлялись в то время, когда испытуемые, которые были объектом воздействия, разрабатывали позицию несогласия в терминах социальных характеристик антагонистов, а не в терминах противоположности точек зрения, — следовательно, в тот момент, когда процесс валидизации уже не отделяется от социального сравнения, которое приобрело конфликтный характер (Sanches-Mazas, Falomir, 1995), в частности, из-за идеологической или социальной близости к источнику (Gaffie, 1991; Kozakai, 1994). В этом случае индивиды, являющиеся объектом воздействия, не рассматривают позиции противника в терминах альтернативы, с децентрацией по отношению к идеям, если только они не доминирующие. Напротив, именно это происходит, когда сопротивление центрировано на содержании. Другие исследования показывают, что эти эффекты действительно заложены в особенностях регулирования конфликта, вызванного психологизацией.

Так, например, в одном эксперименте (Papastamou, Mugny, 1987) его авторы непосредственно манипулировали конфликтом. Они попросили испытуемых подчеркнуть в защитной речи меньшинства (посвященной загрязнению окружающей среды) либо все мысли, с которыми они согласны (меньший конфликт), либо все мысли, с которыми они не согласны (сильный конфликт). Сконцентрируем наше внимание на имидже источника, чтобы понять, почему влияние меньшинства слабее в том случае, когда внимание испытуемых сосредоточено на разногласиях и происходит психологизация. Так, если рассматривать аспект взаимоотношений, можно отметить, что в случае центрации внимания на разногласиях индуцируется психологизация, побуждающая испытуемых остро ощущать блокирование переговоров. Испытуемые особенно подчеркивают ригидность и агрессивность источника. Но на самом деле блокирование и бескомпромиссность приписываются характеристикам, свойственным источнику. Бескомпромиссность интерпретируется не как результат потенциального объективного прочтения реальности, а как следствие ригидности и непримиримости, воспринимаемых как неотъемлемые личностные качества источника. Его экстремизм информирует не об определении объекта, а о психологии источника. Второй существенный параметр этого анализа имеет социокогнитивный характер. Когда источник психологизирован, происходит радикальное изменение его когнитивного образа, а именно он воспринимается как менее реалистичный, более эгоистичный и менее прогрессивный. Меньшинство теряет свою ценность альтернативы в социальном пространстве.

Чтобы вызвать такую интерпретацию, достаточно сконцентрировать восприятие испытуемых на личности источника, даже не предлагая специфического содержания. Если в противоположность этому эксперимент Рикато давал нам информацию о социокогнитивном механизме, объясняющем организацию воспри-

ятия источника испытуемыми (в зависимости от социологической рельефности параметра), то исследования рассматриваемого типа информируют нас о содержании этого восприятия, которое, по-видимому, доминирует в ситуации, когда такая рельефность активируется. Психологизация фактически изменяет значение стиля поведения: она объясняет поведение и, следовательно, позиции источника с помощью психологических характеристик, в данном случае — несколько аномальными смещениями. Но действительно, почему же психология должна рассматриваться как наука об аномалиях, а не о нормальных явлениях?

В общем, остается вопрос: почему психологизация не дает фасилитационного эффекта? Нет ли таких психологических характеристик, которые оценивались бы очень положительно? Так, например, разве стойкость в конечном счете не характеризует личностные качества, которые, однако, представляют собой показатели некой объективности? Разве характеристики личности не обладают замечательным достоинством — способностью преобразовывать оценочное (*evaluatif*) в фактологическое (*factuel*), придавая когнитивным оценкам указание на объективный характер поведения? И тогда поведение выражает уже не субъективное предпочтение, а необходимость, внушаемую объектом. В таком случае именно сам объект воспринимается как причина, вызывающая поведение источника. Таким образом, поведение объективизируется, отделяется от источника, который его выражает, точно так же, как зрительный образ, отражение, которое мы видим в зеркале, не может быть ничем, кроме того, чем оно является.

Таким образом, психологизация, как мы видели, стремится придать выраженность блокированию источника. При этом представление об источнике коммуникации организуется вокруг его бескомпромиссности, теряя тот социальный ресурс, который заключается в формировании логически последовательной точки зрения, потенциально валидной, хотя и открыто отвергаемой. Почему эта бескомпромиссность ведет к восприятию психологического искажения, чего-то ложного в индивиде, разрушающего его валидность? Почему коммуникатор начинает восприниматься как «низко» субъективный, если не потому, что в этом случае он оценивается сквозь призму господствующей центральной социальной нормы, которая обосновывает истинность и объективность строго определенными показателями. Объективность — это идеал, которым должно быть проникнуто всякое поведение. Она предполагает измеряемость, существование эталона, гарантирующего ценность истинности и социального консенсуса, который его валидизирует. Но, как мы видели, этот эталон также имеет социальный и поведенческий характер. Он также представляет собой некую организацию поведения, фактически выражающую уверенность и убежденность, ибо истина может быть только единой и неделимой.

Значит, именно потому, что существует норма объективности, определение которой основано как раз на представлении о единичности объекта (Brandstatter et al., 1991), психологизация может стать препятствием для стойкости. Объект может быть только единственным: голубое может быть только голубым. Дело обстоит так, как будто наблюдатели не знают о социальной детерминированности восприятия (Tajfel, 1969). А единичность объекта неизбежно предполагает существование социального консенсуса по этому поводу. Но стойкость девиантного или свойственного меньшинству поведения как раз и несет функцию нарушения универсальности этого определения, выдвигая другое определение, и, следова-

тельно, вносит разнообразие в определение объекта или проблемы (Butera, Huguet, Mugny, Perez, 1994). Психологизация, таким образом, приводит к укреплению нормы объективности и к организации значения вокруг факта девиантности источника. Это лишает источник способности быть объективным, отказывая ему в стойкости и подчеркивая только блокирование отношений. В то же время психологизация вызывает восприятие источника, фундаментально целостное в формальных аспектах, и дает содержание для своей интерпретации, навязывая в качестве момента внедрения норму объективности.

В противоположность этому существуют другие нормы, которые не характеризуют в такой же мере определение истинного и ложного, а также в конечном счете нормального и патологического. Отметим здесь норму оригинальности, которая может возобладать в отдельных сферах (таких как искусство или научная деятельность, которые, по крайней мере на первый раз, не нуждаются в единообразии), а в некоторые исторические периоды могут даже чередоваться с нормой объективности. Норма оригинальности подразумевает другую социальную эпистемологию (Moscovici, 1993), не бинарную, которая абсолютной истине противопоставляет большую или меньшую ложь, а, напротив, такую, которая допускает и даже требует соответствующего плюрализма определений объекта (Butera, Mugny, 1992; Huguet, Mugny, Perez, 1991–1992). Норма оригинальности не только допускает, но даже узаконивает различия, девиантность.

Возьмем для примера один из экспериментов Московичи и Лажа (Moscovici, Lage, 1978), где два помощника экспериментатора противостоят четырем испытуемым, стойко оценивая как зеленые диапозитивы явно голубого цвета. Авторы эксперимента предложили испытуемым формулировать свои ответы в различных контекстах, дающих различные определения оригинальности. В первом варианте эксперимента испытуемым просто говорили, что предметом интереса авторов является оригинальность восприятия цвета. Эта слабая индукция ничего не изменила в обычно получаемых эффектах и процент оказанного влияния был равен 8. Когда испытуемым предложили обсудить определение оригинальности восприятия цвета до начала собственного эксперимента, процент влияния составил 13. Впрочем, доминировали два противоречащих друг другу определения, консенсуса достигнуть не удалось. С одной стороны — оригинальность, понимаемая как новое поведение, интересное, изобретательное, творческое. Но оригинальность может также одновременно связываться с психологизирующим определением и интерпретироваться как поведение странное, непонятное, аномальное, неточное. Норма оригинальности фактически вступает в противоречие с господствующей нормой объективности, выраженной в ситуации восприятия. В других вариантах эксперимента авторы сумели повысить процент влияния почти до 30. Для этого им пришлось самим предложить положительную оценку оригинальности, подчеркнув особенно ее важность для новых способов ви́дения, сформировавших современное искусство, новые концепции в архитектуре и т. д. Фактически они были вынуждены бороться против нормы объективности, ослабить ее для того, чтобы смогла утвердиться норма оригинальности.

Подводя итоги, можно сказать, что оригинальность действительно может образовать альтернативную норму, допускающую и даже требующую разнообразных, а не единичных, унифицированных определений объекта. Преимущество описанного эксперимента состоит в демонстрации того, что не сам объект требует такой нормы, хотя бы потому, что ситуации восприятия стремятся вызвать своеобразную эпистемоидеологию (Mugny, Doise, 1979), в которой в значительной мере

преобладает норма объективности, требующая социального консенсуса. Именно экспериментаторы в функции социальных деятелей подсказали новую норму и создали новый социальный контекст для оценки стилей поведения.

Из всего изложенного можно сделать следующие выводы: механизмы, действие которых мы видели в организации социальных представлений об источнике, демонстрирующем стойкий стиль поведения, в значительной степени зависят от социальных контекстов. Это проявляется в двух отношениях. Во-первых, контекст делает рельефным тот или иной критерий оценки. Одни критерии доминируют, как, например, критерий объективности, обратная сторона которого выявляет девиантность источника-новатора. Однако могут появиться и другие критерии, радикально преобразующие значение одних и тех же видов поведения. Во-вторых, еще необходимо, чтобы эти критерии оценки действительно представляли бы собой нормы в глазах испытуемых. Для этого надо вызвать необходимость в формировании доминирующего, если не единодушного, определения, основанного на консенсусе и принятого в той группе или в том коллективе, с которым себя идентифицирует испытуемый. Только потому, что объективность является нормой, она ведет к оценке источника как девиантного, что влечет за собой его отвержение. Именно в качестве нормы оригинальность может высвободить возможность социальной креативности.

Прозелитизм: конфликт как стратегия влияния

После того как были выявлены механизмы и контексты, способные направлять интерпретацию конфликта, создаваемого меньшинством в связи со стилем его поведения, мы рассмотрим факторы, вызывающие появление определенных стилей поведения во время ситуаций социального взаимодействия, направленного на оказание влияния. Точнее, мы рассмотрим социально-психологические условия прозелитизма. В данном случае нас интересует появление стиля поведения, основанного на стойкости, вызывающей конфликт во время взаимодействия, а также стилей ведения переговоров, направленных на усиление конфликта (как ригидность) или на его смягчение (как гибкость). Мы изучим, таким образом, в какой мере и при каких условиях в стратегиях оказания влияния конфликт занимает центральное место, выявленное теорией конфликта (Moscovici, 1980).

В связи с этим можно привести следующее наблюдение: в противоположность теории конфликта, которая гласит, что влияние меньшинства прямо пропорционально силе индуцированного конфликта (Butera, Perez, 1995), группы меньшинства ведут борьбу согласно общему принципу наименьшего конфликта (Mugny, Kaiser, Papastamou, 1983). В данном случае речь шла о группах, составлявших меньшинство и стремившихся — в ходе широкомасштабной пропагандистской акции — способствовать благоприятному для иностранцев голосованию в рамках народной инициативы. В частности, активисты-ксенофилы из христианских кругов выдвигали всеми признанные гуманистические требования, не имевшие радикального характера (как право голоса на выборах). Требования были сформулированы в гибком, не императивном стиле и оставляли свободу голосования. Аргументация опиралась на библейские понятия и образы и не была связана с политическими принципами (Mugny, Perez, 1985). Может быть, это общая тенденция, тем более что в традициях подобной культуры конфликт строго осуждается:

он часто рассматривается как отрицательное явление, которого следует избегать (Lewin, 1948; Monteil, 1987; Pages, 1987)? Иначе говоря, группы и общество не обязательно имеют адекватное представление о механизмах, вызывающих изменение мнений и аттитюдов.

Какие же принципы руководят сознательным или неосознанным «выбором» стратегии, направленной на изменение «другого» (Rule, Bisanz, 1987), т. е. оркестровкой совокупности речевых элементов, связанных с содержанием, нормативными референтами, социально-психологическим регулированием или эвристикой, — короче говоря, со стилями поведения? Намерение убедить неизбежно предполагает существование изначального расхождения и, следовательно, возможность конфликта большей или меньшей силы. Первой была высказана гипотеза, что используемая стратегия зависит от воспринимаемой интенсивности такого расхождения. Рассмотрим первый эксперимент, проведенный для выяснения этого вопроса.

В парадигме эксперимента, посвященного отношению швейцарцев к иностранцам (Perez, Mugny, Roux 1989), испытуемые указывали, в какой мере они стали бы использовать в предстоящей дискуссии различные часто приводимые аргументы в пользу иностранцев. Среди требований, предложенных испытуемым для ответа на этот вопрос, некоторые отсылают к общепринятому «слабому» содержанию, тогда как другие аргументы опирались на «сильное» содержание, радикально противостоящее ксенофобии. Кроме того, каждый аргумент формулировался «во имя гуманных принципов», что делает выраженной нормативную референцию неконфликтного характера в одном варианте, а в другом варианте формулировки строились исходя из «социально-политических принципов», и это придавало им более конфликтную окраску. Третьим типом конфликтности манипулировали экспериментаторы, связывая его со стилем, представляющим каждое требование в более гибкой форме желательного («было бы желательно...») или в более ригидном императивном тоне («совершенно необходимо...»). Эти три параметра должны были позволить оценить, в какой мере испытуемые готовы включиться в идеологическую конфронтацию с использованием более или менее конфликтной аргументации. В связи с этим в эксперименте манипулировали двумя переменными. Во-первых, испытуемые должны были указать, в какой мере они будут использовать эти различные аргументы в дискуссии с людьми, которые либо благоприятно, либо неблагоприятно относятся к иностранцам. Во втором случае предполагаемое воздействие было более конфликтным, поскольку испытуемые сталкивались с партнерами, настроенными против тех аргументов, которые они должны были пропагандировать. К тому же в некоторых вариантах эксперимента указывалось, что более 80% швейцарцев настроены против идеи ксенофилов. Это делалось с целью подчеркнуть, что ксенофилы составляют меньшинство. В остальных вариантах эксперимента никаких указаний такого рода не делалось.

Для анализа первоначально был выделен аттитюд, более или менее враждебный иностранцам. Если совершенно очевидным результатом было то, что наиболее рьяные ксенофобы больше прибегали к аргументам, чем испытуемые, настроенные по отношению к иностранцам нейтрально или наиболее благоприятно, то более интересными оказались результаты, касающиеся выбора требований, высказанных в различной форме. Будь то благоприятные или неблагоприятные для иностранцев формулировки, всякий раз, когда наблюдается различие в предполагаемом выборе, у испытуемых проявлялась одна и та же логика: они предпочитали минимизировать конфликт. Впрочем, стремление избежать конфликта более заметно в случае, если испытуемые предвидят сильные разногласия, чем в тех

случаях, когда они предвидят незначительные расхождения. При этом напоминание о том, что ксенофилы составляют меньшинство, вызывало сходный эффект. В результате эффекта кумуляции более конфликтные требования, следовательно, используются меньше, когда испытуемые должны пропагандировать позицию меньшинства ксенофилов среди собеседников-ксенофобов. Наблюдаемые эффекты подкрепляют, таким образом, гипотезу, согласно которой испытуемые стремятся — за пределами своих идеологических предпочтений — избежать слишком конфликтного обмена мнениями. Это, по-видимому, помогает им не брать на себя публично ответственность за разногласия с «другим» и избежать таким образом идентификационных конфликтов (Mugny, Ibanes, Elejabarrieta, Iniguez, Perez, 1986).

Когда испытуемые были бы, напротив, более склонны пойти на конфликт? Здесь следует рассмотреть несколько случаев. Во-первых, стратегия избегания конфликта может привести к недостаточной стойкости или последовательности в том, что человек защищает в частном порядке, и в том, что он делает в присутствии «другого». Это может подорвать также преобладающий в обществе нормативный принцип конформности с самим собой (Deutsch, Gerard 1955) или внутренней стойкости (Heider, 1946; Abelson, McGuire, Newcomb, Rosenberg, Tannenbaum, 1968). Следовательно, может существовать противоречие между мотивацией быть последовательным по отношению к самому себе и защитить свое мнение, даже если это может привести к конфликту, и мотивацией избежать конфликта с «другим», не защищая в этом случае в полной мере свои позиции. Когда выраженным оказывается то, что реально может стать дилеммой, должны были бы наблюдаться меньшее стремление к избеганию конфликта и, следовательно, более выраженная тенденция взять на себя максимальную ответственность за свои взгляды.

С другой стороны, следует удостовериться, что испытуемые действительно хотят оказать влияние, а не просто установить психологически позитивные отношения с «другим». Наблюдаемое избегание конфликта могло бы в самом деле зависеть также от отсутствия явных целей оказания влияния в ожидаемом общении с «другим» (Mugny, Papastamou, 1976–1977). Действительно, следует различать две большие цели общения с другими людьми. По-видимому, с одной стороны, существует форма «потребительского» общения (социальной коммуникации), допускающая выражение различных мнений и легитимизирующая субъективные точки зрения и разногласия (Festinger, 1950). Именно эта разновидность общения преобладает, когда надо просто провести время или поддержать разговор с другими людьми. Однако существует, вероятно, более «инструментальный» способ социальной коммуникации, имеющий целью устранение гетерогенности точек зрения, т. е. стремление убедить другого или хотя бы направить его мнение в сторону определенного консенсуса, а не только обменяться информацией, мнениями или предпочтениями. В этом свете цель убедить другого должна была бы в большей мере, чем простое обсуждение, укреплять мотивацию испытуемых твердо отстаивать свои взгляды, а не пытаться прийти к согласию с «другим», избегая конфронтации. Рассмотрим эксперимент по проверке этих гипотез (Mugny, Maggi, Leoni, Gianinazzi, Butera, Perez, 1991).

В данном эксперименте используется та же парадигма, что и в предыдущем, но с конкретизацией цели взаимодействия. Все испытуемые должны были защищать позицию, благоприятную для иностранцев: либо в обсуждении проблемы с людьми, настроенны-

ми против них, либо пытаясь их убедить в прениях на заседании. Поскольку здесь, вероятно, действуют обе мотивации — и желание избежать конфликта, и вовлеченность в защищаемую позицию, — то необходимо было определить контексты, в которых преобладает та или другая динамика. Чтобы побудить испытуемых пойти на конфликт, была введена ситуация дилеммы: испытуемый должен был выбрать, какая позиция для него важнее — быть последовательным в отстаивании своей точки зрения (согласие с самим собой) или проявить гибкость и миролюбие (согласие с другим). Чтобы сделать эти две мотивации несовместимыми, одной половине испытуемых было предложено до выбора стратегии убеждения решить для себя вопрос, будет ли эта стратегия последовательной или гибкой в ходе предстоящего взаимодействия. Для этого их попросили распределить 100 баллов между двумя позициями противопоставления: при этом значимость, придаваемая одному аттитюду, неизбежно вычиталась из значимости, приписываемой другому. Второй половине испытуемых было предложено по 100 баллов на каждую позицию, т. е. всего 200 баллов. Так как они раздельно оценивали стойкость и гибкость, их ответы были потенционально независимыми и взаимно совместимыми.

Результаты (табл. 15.2) выбора предпочтений испытуемых в пользу стойкости или гибкости показали, что, как правило, стремление к согласию с самим собой преобладает над согласием с другими. Испытуемые приписали больше баллов стойкости собственной позиции, чем гибкости по отношению к другому. Далее тот факт, что испытуемых принудили к выбору, действительно сделал особенно выраженной необходимость навязать свою точку зрения, так как испытуемые выше оценивали последовательность в отстаивании своего мнения, чем гибкость в отношении других. Напротив, совместимость позиций побудила испытуемых одинаково оценить и стойкость и гибкость, допуская тем самым плюрализм мнений при котором собственная позиция может сосуществовать с позицией другого.

Таблица 15.2

Баллы, приписанные стойкости и гибкости, и намерение использовать конфликтные аргументы, % (7 = я бы их использовал)

	Обсуждать		Убеждать	
	100	200	100	200
Стойкость	60,86	83,10	61,17	84,53
Гибкость	38,76	73,91	38,83	68,16
Применение	4,06	4,14	4,46	4,07

Результаты, касающиеся применения стратегий, показывают, что, когда взаимодействие легитимизирует различные точки зрения (благодаря наличию не единичного выбора, что способствует определенному согласию с другими) и совпадает с представлением множественного социального пространства (участники эксперимента должны были просто участвовать в обсуждении), испытуемые используют более гибкий стиль утверждения защищаемой точки зрения. Напротив, при несовместимости согласия с самим собой и согласия с другим они занимают менее крайние позиции в случае, когда предвидят простое обсуждение, чем если предполагают, что предстоит необходимость убедить партнеров. В этом последнем варианте эксперимента испытуемые, впрочем, были более ангажированными, чем в других, когда должны были защищать благоприятную для иностранце

позицию в условиях, при которых выраженность стремления к согласию с самим собой совпадала с мотивацией убедить другого. Короче говоря, представляется, что, если преобладание собственной точки зрения совпадает со стремлением к консенсусу, испытуемые проявляют большую стойкость, а следовательно, и большую конфликтность при отстаивании своих позиций.

Рассмотренные два эксперимента показывают, что характер взаимоотношений источника и потенциального объекта воздействия определяет, как используется конфликт. Остается проанализировать последний параметр, необходимый для понимания того, какие формы может принимать прозелитизм. В самом деле, в нашем обществе конфликт имеет скорее негативный имидж, рассматривается в культуре как «плохой» (Pages, 1987). С. Московичи (Moscovici, 1979) констатирует также, что конфликтное поведение часто рассматривается как менее приемлемое и менее эффективное, чем поведение более умеренное, направленное на переговоры. Так, использование стратегии влияния, не связанной с конфликтом, могло бы зависеть от того, что конфликт вследствие негативного представления о нем не воспринимается как адекватная стратегия изменения мнения «другого». Если подтверждается, что одной из причин избегания конфликта является мнение, что он менее способен убедить другого, то следовало бы ожидать его использования в случае, когда индивиды будут предполагать, что конфликт может быть эффективным. При условии неизменности содержания именно убедительность была изучена в другом эксперименте (Maggi, Mugny, Perez, 1993).

Испытуемым эксперимент был представлен как изучение стратегии убеждения. Им объяснили, что для защиты какой-то идеи можно использовать либо гибкий стиль поведения, более близкий к переговорам, либо негибкий и более конфликтный стиль. Для иллюстрации были приведены примеры («было бы желательно...» — для гибкого стиля, и «совершенно необходимо...», «вы обязательно должны согласиться с тем, что...» — для негибкого). Таким образом в эксперимент было введено представление о стратегиях влияния. Испытуемых уверили в том, что многочисленные научные исследования доказали, что существует стиль убеждения более эффективный, чем какой-либо другой, и что это либо гибкий стиль, либо негибкий. «Вооруженные», таким образом, «теорией» стратегии убеждения, испытуемые получали информацию о том, что они должны будут участвовать в публичном обсуждении и им предстоит убеждать других людей в том, что швейцарцы, находящиеся в самом трудном положении, имеют право на привилегии, дающие им преимущества перед иностранцами. Испытуемые предполагали, кроме того, что им придется защищать эту идею перед людьми, считающими, что швейцарцы и иностранцы должны пользоваться равными правами. Далее, испытуемым предлагали пять аргументов этноцентрического характера. (В данном случае это был тезис, согласно которому наиболее нуждающиеся швейцарцы должны вообще иметь преимущества перед иностранцами, например в отношении получения работы, дешевого жилья, образования или минимума зарплаты). Испытуемым предоставлялся выбор — пользоваться этими аргументами или не прибегать к ним в ходе предстоящей дискуссии. Эти аргументы были сформулированы двояким образом: в гибком стиле и в ригидном.

Следовательно, половина испытуемых имела в своем распоряжении «более эффективную» стратегию («теорию» и аргументы в гибком и негибком стиле), так как она согласовалась с упомянутым выше представлением, тогда как другая половина испытуемых владела «менее эффективной» стратегией, поскольку она не соответствовала стратегии, оказавшейся более эффективной («теория» гибкая при негибких аргументах и негибкая «теория» при гибкой аргументации). Дан-

ный эксперимент проверяет, стало быть, возможный эффект «спонтанного предпочтения» одной стратегии по сравнению с другой (например, предпочтение избегания конфликта), поскольку испытуемым известно, какая стратегия эффективна. В главном результаты эксперимента показали, что если предлагаемые испытуемым стратегии согласуются с эффективной «теорией», то испытуемые предполагают их использовать в большей мере, чем в случае, когда такого согласования нет. Введение экспериментальных манипуляций, касающихся представления о стратегиях убеждения, мобилизует, таким образом, выбор аргументов в зависимости от их предполагаемой эффективности, невзирая на характер содержания (гибкого или негибкого) теории и на стиль имеющихся в распоряжении аргументов. Эти результаты позволяют сделать вывод, что испытуемые избегают конфликта, если они не уверены в своей способности убедить «другого». Напротив, они выражают более крайние суждения, если думают, что могут добиться изменения позиции «другого».

Хотя мы смогли констатировать некоторую склонность к избеганию конфликта, это касается лишь тех случаев, когда условия дают такую возможность. Мы уже видели, что большая поляризация поведения может быть вызвана в случае, если цели, мобилизуемые в ситуации влияния, делают выраженной необходимость добиться преобладания своей собственной точки зрения. Последний эксперимент, который мы описали, показывает, что как только потенциальное воздействие аргументов специфицируется, испытуемые в большей мере используют наиболее убедительные требования независимо от того, что они, как принято считать, могут вызвать конфликт. Общая тенденция к избеганию конфликта, отмеченная выше (Perez et al., 1989), возможно, действительно зависит от распространенности убеждения в эффективности менее конфликтной стратегии. Однако это представление отходит на задний план по сравнению с якобы научно засвидетельствованной эффективностью, о которой испытуемые были информированы. Как только испытуемых вооружают концепцией эффективности конфликта, они действительно прибегают к нему в большей мере вне зависимости от того, основывается ли она на конфликте или его избегании, т. е. независимо от гибкости или негибкости аргументации. Следовательно, представление о структурирующей роли конфликта необходимо, чтобы индивиды стали к нему прибегать.

Заключение

Заканчивая главу, вернемся к основным аргументам, которые нам пришлось привести по поводу особой грамматики, какой является «грамматика видов поведения»: разве не из их сочетаний рождаются новые значения, далеко превосходящие те, которые могли бы быть получены, если бы каждый вид поведения рассматривался отдельно? Отдельные виды поведения представляют собой ограниченные единицы информации, не имеющие большого социального значения. Будучи организованными в стили, в поведенческие стратегии, они становятся источником дополнительной информации, значение которой очевидно: разве мы не видели, что непосредственное содержание поведения достигает социальной эффективности только благодаря тем значениям, которые выделяются из всей совокупности? В основном стили поведения оказываются информативными в отношении своего содержания лишь в той мере, в какой дают какие-то сведения об авторе и об отно-

шениях с ним. Уже было сказано: источник коммуникации убедителен именно потому, что воспринимается как убежденный. Его убежденность, уверенность — одним словом, его стойкость служит гарантией того, что он может предложить альтернативу.

Интерпретировать поведение, однако, достаточно сложно, и эта сложность проявляется и у индивидов в роли объекта воздействия, и у тех, кто несет функцию источника коммуникации. Эта сложность многоаспектна. Выражаемые значения одновременно относятся и к когнитивным характеристикам источника, и к его аттитюду в межличностных отношениях. Так, стойкость вызывает образ коммуникатора как убежденного, удостоверяющего свою систему ответов благодаря своему когнитивному состоянию и как бы налагающего на процесс общения печать непреклонности в блокировании переговоров. Если конфликт не доходит до некого предела интенсивности, то стойкость выходит на первое место. Если этот предел превышается, то, напротив, запоминается только непреклонность. В этом случае коммуникатор будет воспринят как нетерпимый, ригидный, догматичный. Если стиль поведения стойкий, но гибкий, то стойкость и непреклонность образуют два независимых параметра. Будучи стойким, но негибким, источник коммуникации рискует спровоцировать столкновение: ригидность оказывается в центре внимания и определяет смысл поведения.

Механизм, отвечающий за этот эффект, конечно, когнитивный. Он заключается в ограничении когнитивного поля. Восприятие «другого» организуется при этом «монолитным» способом, а не многоаспектным. Конечное значение поведения выделяется на основе элементов информации, наиболее выразительных в ситуации. В данном случае это бескомпромиссность в отношениях, ставших конфликтными, в результате чего создается напряженность. Но этот механизм реализуется только в том социальном мире, который его породил. Восприятие поведения конвенционализируется: существует консенсус в интерпретации поведения. Появляется, таким образом, систематическое смещение, а именно — тенденция объяснить поведение, по крайней мере когда оно отклоняется от нормы, не в терминах стойкости коммуникатора и его потенциала объективности, а в терминах аномалии, определенного нарушения психологического равновесия. Такая психологизация вызывает монолитное восприятие, сконцентрированное на нарушении равновесия, как когнитивного, так и реляционного (касающегося отношений). Чтобы этого избежать, источник коммуникации, в свою очередь, должен будет прибегнуть к поведению, отрицающему это истолкование, снова подтвердить независимость своих суждений и их объективность. Происходит как бы обмен местами, постоянное движение туда и обратно между восприятием и стилем поведения. Это исключает механистическое ви́дение описанных феноменов.

Интерпретация поведения основывается на существовании норм оценки. Одни нормы доминируют, как, например, норма объективности, которая навязывает в качестве критерия оценки валидизацию, социально обоснованную консенсусом: объект может иметь только одно определение, одинаковое для всех, следовательно универсальное. Те, кто своим поведением ставит под сомнение это определение, рассматриваются исключительно как девианты (отклоняющиеся), аномальные — короче, выступают как «психологи». С этих позиций поведение отражает почти патологическое состояние коммуникатора как на когнитивном уровне, так и на уровне взаимоотношений. В противоположность этой установке другие нор-

мы, например норма оригинальности, обосновывают значение поведения исходя из другого критерия: способности дать новые ответы, новые оценки, новые виды поведения. В таком случае объект определяется уже не на основе обязательной единичности, а на основе множественности, которая превозносится и даже продуцируется. Когнитивный подход, предполагаемый этой нормой, основывается на множественности параметров: выраженность бескомпромиссности при этом уменьшается, а выразительность стойкости увеличивается.

Какой бы ни была социальная норма, она играет руководящую роль, направляет восприятие источника коммуникации и предлагает или допускает то или иное истолкование. Она создает особое значение стиля поведения. Она требует также от коммуникатора изменять при случае свой стиль поведения, приспосабливая его некоторым образом к интерпретации, предпочтительной в данный момент. Это показало изучение прозелитизма. Чтобы быть эффективным и соответствовать требованиям среды и обстоятельств, источник коммуникации должен быть то гибким, то ригидным, но, как нам кажется, он всегда должен быть стойким.

ГЛАВА 16

Язык и коммуникация

Бернар Риме
(Bernard Rimé)

Введение

Когда психологи ощутили необходимость в теоретической модели для научного изучения языка и человеческой коммуникации, они совершенно естественным образом обратились к техническим системам. Исходной базой стала модель, предложенная в 1949 г. Шенноном и Уивером (Shannon, Weaver) в рамках теории информации.

Эта модель (рис. 16.1), скалькированная с телефонных систем, вводит источник сообщения и адресат. Речь идет, следовательно, о партнерах в процессе коммуникации. Первый из них — источник (коммуникатор) — средоточие сообщения, которое он намерен передать второму партнеру. Поскольку прямая коммуникация от мозга к мозгу невозможна, это сообщение должно дойти до адресата с помощью промежуточной операции. Обычно для этого используется язык — система знаков, общая для обеих сторон. Так как эти сигналы должны пройти через пространство, необходимо рассмотреть средства передачи сигналов от источника сообщения к адресату. Это канал коммуникации. Все эти элементы в совокупности образуют то, что можно назвать структурными аспектами коммуникации или, если угодно, частями головоломки. Для того чтобы все это работало, следует рассмотреть также динамические аспекты. Их три. Прежде всего операция кодирования, или перевод сообщения с помощью системы знаков кода, осуществляемая источником сообщения (коммуникатором). Это вербальное выражение. На другом конце канала передачи производится обратная операция — декодирование, что дает возможность выявить направленное адресату сообщение. Наконец, весь процесс может быть завершен ответным действием — направлением источнику по тому же каналу информации, которая позволит ему судить о том, хорошо ли принято сообщение или требуется корректировка.

Именно эта модель послужила основой для психологического изучения языка и процесса коммуникации, начатого в 1952 г. с появлением психолингвистики. Но

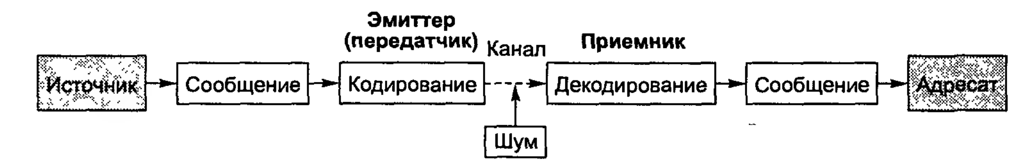


Рис. 16.1. Схема системы коммуникации (по Шеннону)

такое исследование налагает ограничения, связанные с серьезными последствиями для направленности исследований. Дело в том, что вдохновившись работой машин, исследователи начинают пренебрегать тем фактом, что и коммуникатор (источник) и адресат — люди, а поэтому между ними устанавливаются социально-психологические отношения в процессе коммуникации.

Таким образом, психолингвисты вынесли за скобки вопрос о говорящем и слушающем и о взаимодействии их ожиданий, характеристик, аттитюдов, интересов и мотиваций. Основное внимание было сконцентрировано на кодировании и декодировании. Поэтому неудивительно, что предмет их исследований далеко отошел от языка, на котором реально говорят люди в повседневной жизни. В самом деле, психолингвистов интересуют фразы. А те фразы, которые они изучают, исходят, как говорит Хомский, от «идеального говорящего-слушающего, который в совершенстве владеет языком и, используя его, не подвержен таким грамматически неуместным состояниям, как рассеянность, изменение аттитюда, интересов или ошибки».

В европейской социальной психологии все же появилось направление, возникшее как реакция против такой перспективы. Серж Московичи писал (Moscovici, 1967), что в психолингвистике вербальное сообщение рассматривается как продукт единственного субъекта, выступающего попеременно то в роли говорящего, то в роли слушающего. На место диалога, который является совместным результатом действий двух индивидов, каждый из которых выступает в соответствии со своей ролью, ставится своего рода монолог нескольких голосов. И как только, продолжает автор, передатчик, приемник и их отношения определяются как идеальный универсальный тип, о говорящем забывают. Изучаемый таким образом язык превращается всего лишь в научную фикцию, в «язык без общения».

С близких Московичи позиций Ромметвейт (Rommetveit, 1976) высказывает мнение, что изучение фраз вне их содержания, вносимого взаимодействием людей, может описывать только физическую сторону процесса, изучая лишь движение тел в абсолютном вакууме, оставляя без внимания гравитационное поле в котором в действительности движутся тела.

В данной главе рассматриваются явления, интересующие нас в перспективе о которой мы только что говорили. Будут рассмотрены в основном три аспекта. Сначала мы обратимся к социально-психологической динамике коммуникации. Мы увидим, что далеко за пределами вопроса кодирования способ выражения индивида тесно связан с социальной матрицей, в которой он высказывается, т. е он зависит от совокупности социальных факторов, касающихся его в данный момент. Мы проанализируем также воздействие этих способов выражения на высказывания партнера по общению и на эволюцию ситуации общения. Затем мы должны будем констатировать, что средства, используемые говорящим, — это не только фразы. В процессе высказывания речь тесно связана с движениями тела. Необходимо будет рассмотреть причины, вызывающие именно такие способы выражения.

Наконец, мы подчеркнем, что то, что передается в процессе коммуникации, — это не сообщения, а представления. Мы увидим, что вытекает из этого в отношении задач, стоящих перед партнерами в процессе обмена, и покажем, что именно представления дают возможность достигнуть некоторой степени интерсубъективности.

А. Язык и социальная ситуация

В реальных ситуациях общения способ выражения — результат творчества индивида, и каждый раз он принимает оригинальные формы. Даже если индивиды пользуются общим языковым кодом и должны сформулировать одно и то же сообщение, можно утверждать, что никогда два индивида не выскажутся в одинаковой форме. Одной из причин этой вариабельности форм выражения в первую очередь служит цель, которую преследует говорящий в процессе общения. Этому аспекту посвящены работы Блейкера (Blakar, 1979).

а. Степени свободы говорящего

Общаться — это значит обязательно попытаться передать весь вневременной опыт, вместив его в ограниченный отрезок времени. Действительно, звуки — это вынужденные посредники данной операции, и невозможно произнести больше одного звука сразу. Следовательно, как говорит Блейкер, приходится «развертывать» опыт, «прокатывать его перед слушателем», что предполагает, что говорящий имеет в своем распоряжении некоторое число конкретных способов выражения. В пределах этой свободы действий говорящий имеет возможность оказать значительное влияние на своих слушателей и при этом тонко направить данное влияние в определенную сторону. В этом отношении правила просты: нейтральное или объективное сообщение почти невозможно. По радио, например, одна и та же информация может быть передана в разных вариантах: а) «правительственные войска усиливают воздушные бои на Севере»; б) «правительственные силы более интенсивно бомбардируют северные территории». Хотя по внешней видимости здесь не содержится никакой оценки, эти два сообщения ведут слушателей по совершенно разным путям. В первом случае можно понять, что на севере сложились обстоятельства, требующие усиления борьбы в воздухе. Во втором же случае возникает мысль, что в результате бомбардировок старики и дети могут стать жертвами массового убийства вслепую.

Блейкер особенно подчеркнул эту проблему и выделил несколько следующих возможностей выбора говорящим этих тонких способов оказания влияния.

Выбор слов и выражений. Даже если они кажутся синонимичными, различные слова вызывают значительно различающиеся цепи ассоциаций. Если, говоря о демонстрации, упомянуть силы порядка, полицию или шпиков, то в каждом случае возникнут идеологические референтные рамки, вызывающие весьма различные схемы интерпретации. В зависимости от того, спросит ли мать у ребенка, взял ли он, стянул или украл пирожное, ребенок сразу поймет меру возможного наказания и ответит в соответствии с этим.

Выбор грамматической формы. Если в спортивном отчете сообщается, что в прошедшем матче Англия побила Францию, то это будет воспринято как признание фактического превосходства. Если же объявить, казалось бы, о том же самом, сказав, что Франция была побеждена Англией, это будет равнозначно внушению (благодаря пассивной форме) мысли о жертве и даст толчок объяснению в терминах несчастного случая.

Выбор последовательности сообщения фактов. В списке слов порядковое место данного слова повлияет на вызываемое им впечатление у реципиента. На эффект, выявленный Ашем в его классическом эксперименте, наслаивается воздействие на память. Описывая качества человека, мы влияем на впечатление тем, в какой последовательности они приводятся, и это не зависит от внешней объективности подачи, например в случае исчерпывающей полноты списка.

Выбор эмфазы и интонации. Интонация может определить, будет ли фраза выражать вопрос, объяснение, отрицание или согласие и т. д. Произнесенное с эмфазой, то или иное слово тонко укажет, что коммуникатор считает главным во всей фразе. В письменном отчете эти нюансы исчезнут навсегда. Однако в тот момент, когда фраза была произнесена, эффект был достигнут.

Выбор скрытых посылок. Речь идет о мощном механизме, позволяющем коммуникатору по-своему оформить содержание высказывания и навязать тем самым присутствующим нечто как уже согласованное. Этот эффект хорошо известен в ситуации интервью, когда тот, кто формулирует вопрос, имеет возможность ввести предпосылки и «замкнуть» в них интервьюируемого. Такой прием позволяет выразить многое, не подавая виду.

Степени свободы, которыми располагает говорящий, развертывая свое сообщение, достаточно ясно показывают, что говорящий отнюдь не является простым звеном в цепочке, соединяющей событие и слушателя (адресат сообщения). Как указывает Блейкер, коммуникатор должен быть творцом, создающим своим сообщением активную конструкцию относительно референта, медиатора, посредством которого он высказывается, относительно себя самого, а также относительно социальной ситуации, в которой происходит коммуникация. Это значит, что речь играет серьезную структурирующую роль. Но было бы неверно в связи с этим не обращать внимания на то, что всякая свобода неизбежно проявляется внутри системы ограничений. Чтобы выразить то, что он хочет, говорящий непременно должен вписаться в определенную систему языка. Он принимает язык, существующий независимо от него. А язык — это лишь один из возможных способов концептуализации действительности и ее охвата и понимания. И этот особый способ с большей или меньшей ясностью отражает властные структуры общества, из которого он вышел. Воспользоваться каким-то языком как средством выражения — значит неизбежно вписаться в какую-то определенную точку зрения и включиться в определенный порядок. В поддержку этого утверждения можно привести норвежские работы Блейкера (Blakar, 1975), в которых показано, как язык этой страны отражает и поддерживает существующую структуризацию роли мужского и женского пола в этом обществе. Это можно считать настоящим тормозом для социальных изменений в данном вопросе. Таким образом, усвоив родной язык, мальчики и девочки сразу узнают, какие роли традиционно им предписываются. Французский язык в этом отношении, конечно, не лучше норвежского. До сих пор остаются безуспешными поиски формы женского рода для названия таких профессий, как врач или инженер. Мы встречаем термин «работник инженерно-административного аппарата», не имеющий формы женского рода, но зато «домохозяйка» не имеет формы мужского рода. В этих примерах, касающихся половых ролей, проявляется один и тот же закон: язык находится в центре социального членения общества.

Описанную выше степень свободы в рамках ограничений, налагаемых кодом языка, более или менее произвольно говорящий использует в зависимости от того, какие цели он перед собой ставит в процессе общения. Но только один этот фактор, более или менее связанный с намерениями говорящего, не может обрисовать проблему вариации форм выражения. Более тонко, а часто даже незаметно для самого говорящего, отношения, существующие между ним и его партнером по общению, будут в значительной мере определять выбор слов, их порядок, постро-

ение фразы, степень грамматической обработанности, расстановку акцентов и т. д. Этот феномен, проявляющийся, вероятно, в любой ситуации общения, изучался в основном в условиях, в которых отношение «субъект—партнер» характеризуется очевидной разделенностью, дистанцированностью. Здесь речь идет, с одной стороны, о ситуациях, когда партнеры имеют разные уровни владения языком, и, с другой — о ситуациях, в которых встречаются партнеры, принадлежащие к разным группам, классам, народностям, регионам. Мы поочередно рассмотрим данные, относящиеся к каждому из этих двух случаев.

б. Степень владения языком

Мы постоянно наблюдаем в повседневной жизни, как взрослые приспосабливают свою речь к возрасту ребенка, с которым они разговаривают. Чем младше собеседник, тем проще обращенные к нему фразы и тем больше избыточной информации они содержат. Содержание также сосредоточено на близких и конкретных событиях. Эти адаптационные эффекты были выявлены в многочисленных исследованиях. Уже начиная с дошкольного возраста и сами дети готовы к адаптациям такого рода. Так, можно наблюдать, что четырехлетний ребенок, разговаривая с двухлетним партнером, явно адаптирует свою речь как на уровне продуктивности, так и на уровне синтаксической сложности (Masur, 1978).

Внесение в речь данных адаптационных изменений зависит не от возраста, а от языковой компетентности собеседника. Это доказывают исследования, проведенные в сфере коммуникации с умственно отсталыми детьми. Действительно, матери таких детей предлагают им менее сложную языковую среду, чем та речь, с которой обычно родители обращаются к нормальным детям соответствующего возраста. В некоторых работах было показано, что адаптация речи в присутствии умственно отсталых детей не является феноменом, свойственным только их родителям. В исследованиях Зигеля (Siegel, 1963; Siegel, Harkins, 1963) взрослые, не предупрежденные заранее о недостатке собеседника, взаимодействовали с умственно отсталыми детьми. Эти взрослые совершенно спонтанно приспосабливали свою речь к способностям собеседника-ребенка и высказывались тем более кратко и упрощенно, чем сильнее был дефект у ребенка. И опять, уже в дошкольном возрасте, дети проявляли способность к такому приспособлению. Разговаривая с отсталыми детьми своего возраста, они строили свою речь заметно иначе, приспосабливая ее к степени недостатка собеседника (Guralnik, Paul-Brown, 1977).

Но за адаптационными изменениями стиля речи должны скрываться другие изменения. Очевидно, что на самом деле не существует различных способов выражения одного и того же содержания. Если изменяется стиль речи, значит, аттитюды, роли и вообще социальное отношение передатчика и приемника изменяются, а в соответствии с этим изменяется, следовательно, и содержание. В одном учебно-воспитательном заведении Б. Тизар, О. Куперман, А. Джозеф и Ж. Тизар (Tizard, Cooperman, Joseph, Tizard, 1972) изучали языковую среду, которую предоставлял детям-воспитанникам персонал заведения. Исследователи отметили, что речь этих людей была ограничена в основном указаниями, запретами и приказаниями, никак не обоснованными и содержавшими мнения, информацию и объяснения. В процессе изучения этого общения выявилось, что воспитатели тем реже обращались к детям с информативными высказываниями, чем ниже был их уровень развития речи. Аналогичное явление наблюдали Прэтт, Бамстед и Рэйнз

(Pratt, Bumstead, Raynes, 1976) в учреждении для умственно отсталых взрослых. Количество информативных сообщений, обращенных к ним, изменялось обратно пропорционально степени умственной отсталости.

Вот парадокс, наводящий на размышления: обращаясь к людям менее компетентным в речевом и умственном отношении, индивиды прилагают адаптационные усилия, направленные, по-видимому, на то, чтобы эти люди могли их понять. При этом сообщаемое содержание становится ограниченным и, видимо, сводится к оперативным и нормативным вопросам. Таким образом, подтверждается то, что изменения словесной формы речи, ее упрощение с целью приспособления к ограниченной языковой компетентности собеседника лишь кажутся ограниченными только вербальной формой. На самом деле — это другое, более широкое явление. Форма выражения, следовательно, действительно выявляет некую форму социально-психологических отношений между двумя лицами.

Каковы же последствия этого особого вида отношений для хода обмена? Можно опасаться, что партнер, к которому обращена такая коммуникация, в конце концов заметит упрощение и будет стремиться уклониться от такого общения. Замечательное исследование, проведенное в Ирландии (Hoy, McKnight, 1977), показывает, что так и происходит в действительности. В этом эксперименте дети со слабым языковым и умственным развитием и дети с высоким развитием речи и интеллекта должны были выступать в роли индивидуальных опекунов по отношению либо к тому же слаборазвитому ребенку, либо к высокоразвитому. Опекуны должны были объяснять своим подопечным различные этапы заданной им работы. Наблюдая за тем, как выполнялись эти задания, авторы эксперимента могли оценить качество общения. В роли опекунов и те и другие дети проявили тенденцию к приспособлению своей речи к уровню подопечного ребенка в соответствии с тем, что было описано выше. Имея дело со слаборазвитыми детьми, в частности, все опекуны больше прибегали к императиву и нормативным элементам, способным привлечь внимание ученика. Но поразительно, что в то время, как слаборазвитые дети, обучаемые опекунами, также имеющими слабое развитие, очень хорошо выполняли задание, дело обстояло совсем не так, когда опекун был хорошо развитым ребенком.

Более подробный анализ полученных данных позволил авторам эксперимента понять, что именно объясняет неудачу общения в последнем случае. Высокоразвитые дети, обращаясь к отсталым детям, часто прибегали к высказываниям, содержащим не только выражение симпатии, но и насмешку, жалобы, угрозы. Опекуны со слабым развитием, общаясь с хорошо развитыми подопечными, давали меньше информации по заданию, и их высказывания содержали меньше слов и фраз, чем в случае, когда подопечным был умственно отсталый ребенок, такой же, как они. Можно ли истолковать такую позицию опекунов с низким уровнем развития как проявление замкнутости по отношению к более развитым партнерам? Другой эксперимент (Rime, Thomas, Laubin, Richir, 1983) позволяет высказать на этот счет некоторые соображения. Взаимодействуя с равными себе по возрасту и развитию партнерами, умственно отсталые подростки независимо от хорошего или плохого развития речи вели себя как равные. Но эти две группы вели себя иначе, когда в ситуацию вводили взрослого воспитателя. У слаборазвитых подростков сразу снижался уровень зрительного внимания к элементам физического и социального окружения.

в. Другие параметры социальной ситуации

Выше мы подчеркивали, что социальные отношения, которые устанавливаются между партнерами по общению, оказывают определяющее влияние на выбираемую ими в процессе общения форму языка. Но эти отношения — далеко не единственный аспект социальной ситуации, воздействующий на речевое поведение участников ситуации. В процессе коммуникации социальная ситуация включает кроме партнеров по общению и другие элементы, на первый взгляд менее важные, но столь же определяющие для языковой формы, содержания и способов выражения партнеров. Эти более тонкие факторы учитываются лишь в немногих исследованиях. Серж Московичи (Moscovici, 1967) посвятил им целый ряд экспериментов исходя из предпосылок, согласно которым «силы, побуждающие индивидов к общению, воздействуют также на характер речевого обмена и определяют типы кодов, вырабатываемых ими в этих случаях».

Первый эксперимент этой серии имел целью проверить гипотезу, к которой автор пришел, наблюдая общение членов малых групп между собой, а также членов небольших сообществ. Обычно здесь можно заметить обеднение языкового кода: обедняется словарный запас, увеличивается его избыточность. В крайних случаях вырабатывается особый язык, далекий от общепринятого кода. Вопрос, поставленный в эксперименте Сержа Московичи, заключается в следующем: можно ли приписать подобное изменение языкового кода нормативным ограничениям, действующим в этих рамках? Для членов данных групп действительно очень важно поддержать согласие и консенсус внутри группы. Отсюда, возможно, и проистекает стремление к общему для них языковому коду, который вследствие этого менее разнообразен. В описываемом эксперименте были созданы три варианта. Парам испытуемых предлагалось побеседовать на заданную тему. В первом варианте было введено нормативное ограничение, заключавшееся в том, что инструкции экспериментатора требовали от испытуемых прийти к общему мнению в результате обсуждения. Во втором варианте ставилась цель проконтролировать эффект ненормативного ограничения, состоявшего в том, что обсуждение ограничивалось временными рамками, о чем испытуемым напоминали в течение всей дискуссии. Наконец, в третьем варианте не вводилось никаких ограничений. Анализ лингвистических показателей, отобранных из магнитофонных записей этих бесед, позволил выявить эффект, который предполагался в гипотезе. Действительно, вариант эксперимента, включавший нормативное ограничение, дал результаты, отличающиеся от остальных меньшим объемом высказываний, более бедными лексическими показателями и большей избыточностью. Следовательно, нормативные ограничения оказывают решающее воздействие на структуру речи.

В двух других экспериментах Московичи исследовал *влияние дистанции по отношению к референту* на языковые коды, используемые при общении. Под термином «референт» здесь понимается то, о чем говорят партнеры. В одном из данных экспериментов изменение этой дистанции достигалось различием тем разговоров — хорошо знакомых, умеренно знакомых и малознакомых для пар собеседников. В другом эксперименте вариации расстояния достигались введением ролевых игр: испытуемому предлагалось поговорить о своей машине, представляя себе в качестве собеседника либо друга, либо специалиста по автоделу. Во втором случае испытуемому приходилось рассматривать предмет разговора под другим углом зрения, менее знакомым, более техническим. В обоих экспериментах

тах манипуляция дистанцией привела к одному и тому же эффекту: лексические показатели и показатели обилия высказываний выявили большее разнообразие языкового кода в условиях большей дистанции от референта. Таким образом, большая или меньшая близость референта представляет собой второй весомый фактор, действующий в процессе коммуникации.

Наконец, еще в одном эксперименте того же автора учитывалось воздействие изменений *канала передачи сообщения*. В терминологии социальной психологии канал передачи сообщения — это нечто гораздо более широкое, чем понятие носителя информации (телефон, письменный документ, телевизор). С позиций социальной психологии в понятие канала передачи сообщения включаются также все остальные физические аспекты ситуации, в которой находятся партнеры по общению, такие, например, как пространственное положение партнеров по отношению друг к другу. В случае, когда физические условия навязывают партнерам какие-либо ограничения, мешая использовать привычные для них языковые средства, можно ожидать, что возникнет необходимость в перестройке средств словесного выражения. Совершенно очевидно, что так будет обстоять дело, если партнеры будут вынуждены общаться не устно, а письменно. Но можно было также высказать гипотезу, что и другие изменения физических условий коммуникации также способны оказать значительное влияние на речь партнеров. Чтобы проверить эту гипотезу, автор манипулировал положением собеседников по отношению друг к другу во время разговора. Кроме контрольного варианта эксперимента, в котором испытуемые беседовали лицом к лицу, автор ввел еще два варианта, включавших имплицитные ограничения. В одном случае испытуемые во время разговора должны были стоять спиной друг к другу, в другом случае — бок о бок, но не глядя друг на друга. Имплицитно эти условия требовали общения без использования обычного языка жестов. Наконец, еще в одном контрольном варианте эксперимента не использовалась названная выше эксплицитная норма, и партнеры, сидевшие лицом к лицу, были лишены возможности видеть мимику и жесты друг друга и воспринимать другие неязыковые сигналы, так как их разделял непрозрачный экран. Как и предполагал автор, оба канала коммуникации, имевшие имплицитные ограничения, побудили партнеров использовать другой языковый код, чем тот, который наблюдался в контрольном варианте эксперимента, — код, близкий к письменной речи по синтаксису. Но синтаксический параметр не был единственным аспектом, подвергшимся воздействию изменений канала коммуникации, поскольку лексические показатели, учтенные Сержем Московичи, также отличались от тех, какие проявились в контрольных вариантах. В первых лексика партнеров оказалась гораздо менее избыточной и более дифференцированной, чем во вторых.

г. Заключение

В первой части, посвященной изменениям в речи в зависимости от факторов социальной ситуации, мы сначала рассмотрели то, что назвали степенями свободы говорящего. Речь шла о пределах свободного маневрирования, которыми располагают говорящие для того, чтобы приспособить форму вербального выражения к собственным целям, которых они добиваются в процессе коммуникации. Мы подчеркнули, что этой свободе маневрирования противостоят ограничения, налагаемые на говорящего использованием языка, существующего независимо от него

и представляющего собой особый способ кодирования действительности. Затем мы подчеркнули отдельные факторы или параметры социальной ситуации, которая создается в момент вступления индивидов в процесс общения. Эти параметры оказывают значительное влияние на выбор говорящим языковой формы для данного процесса коммуникации. В свою очередь, эти формы выражения обычно также способны воздействовать на социальную ситуацию. Рассматривая эти параметры, мы осветили работы, посвященные изучению социальных отношений между партнерами, нормативных ограничений, налагаемых ситуацией, а также дистанцией от референта и характера канала передачи. В этих исследованиях было показано, что названные социальные параметры процесса коммуникации оказывают значительное влияние на тип языка партнеров. В свою очередь, этот тип языка служит потенциальной детерминантой дальнейшего хода общения и социальных параметров коммуникации. Далее мы попытаемся поместить эти разнообразные данные в более систематические рамки теории. Но сначала мы должны рассмотреть другие аспекты процесса общения.

Б. Речь и жест

Существует факт, который нельзя оставить без внимания при рассмотрении процесса общения: человек сопровождает свою речь движениями. Двигательная активность проявляется во всех зонах тела говорящего: это и голова, и глаза, и пластика лица (мимика), и плечи, и корпус, и руки (предплечья и кисти), и пальцы рук, и ноги. Лишь в 1960-х гг. исследователи обратились к систематическому изучению этих проявлений, назвав их невербальной коммуникацией. С тех пор появились работы, посвященные анализу значительного числа различных исследований и экспериментов, проведенных по этой теме (например, Argyle, 1975; Harper, Wiens, Matarazzo, 1978).

а. Язык тела?

Вопрос о важности этой двигательной активности в процессе общения имеет, конечно, первостепенное значение. В этом отношении в научной литературе было четкое мнение: жесты и видимые движения говорящего несут существенную коммуникативную функцию. В процессе социального взаимодействия они передают совокупность информации, которую не может четко передать речь. Были сделаны попытки вычислить долю участия соответственно вербальных и невербальных средств выражения в процессе общения. В 1970 г. Бердуистелл (Birdwhistell), один из зачинателей изучения невербальных средств коммуникации, пришел к выводу, что доля вербальных средств не превышает 30–35% выражения социальных смыслов в разговоре. Другой исследователь — Аргайл — также считает, что невербальные средства общения более богаты значениями, чем вербальные. Он полагает, что воздействие невербальных средств выражения в 1,6–12,5 раза больше, чем воздействие вербальных средств. В том же духе высказываются Вацлавик и его коллеги (Watzlawick et al., 1967), которые популяризировали простую мысль, утверждая, что вербальная речь или коммуникация с помощью движений пальцев рук служит для передачи информации и знаний, тогда как невербальные средства, или аналогическая коммуникация, выражают аспект отношений.

Однако не все разделяют энтузиазм по отношению к «языку тела». Первые сомнения высказал С. Московичи, который писал в 1967 г.: «В противоположность

некоторым мнениям и несмотря на выполняемую функцию показателей восприятия, сигналы, передающие эмоции или невербальный смысл, не играют решающей роли в передаче информации. Их значительная экспрессивная ценность не является достаточным основанием для того, чтобы приписать им статус самостоятельного языка». Другие авторы заняли сходную позицию. В частности, Уинер, Девоу, Рубинов, Джеллер (Wiener, Devoe, Rubinov, Geller, 1972) в проведенном ими критическом анализе напомнили, что о невербальной коммуникации, или о «языке тела», стоило бы говорить лишь в том случае, если бы можно было выявить существование кода, т. е. социально принятой системы сигналов, позволяющей индивиду эксплицитно выразить и передать свой опыт другому индивиду, систематически реагирующему на этот код. Но обычно так называемые невербальные средства общения опираются только на выводы партнера из телесной активности собеседника, который к нему обращается. Даже если бы, в самом лучшем случае, существовали важные корреляции между телесной деятельностью говорящего и состояниями его личности, этого еще было бы недостаточно для того, чтобы обосновать использование таких терминов, как «язык тела» или «невербальная коммуникация», заключают Уинер и его коллеги.

Следовательно, действительно была необходимость в том, чтобы попытаться выяснить, какую роль играют невербальные средства выражения в процессе общения. Мы провели эксперименты в университете бельгийского города Лувэн (Louvain), но еще не все результаты опубликованы. Ниже мы остановимся на полученных данных этих экспериментов.

б. Общаться, не видя друг друга

Если невербальные средства общения или, как еще говорят, видимая деятельность говорящего выполняют важные функции в передаче информации, то должна существовать возможность зафиксировать их проявления, когда процесс общения протекает между партнерами, которые не могут видеть друг друга. Не имея возможности видеть невербальные сигналы, они должны были бы отказаться от использования невербальных средств выражения, которые требуют значительных затрат энергии, бесполезных в данной ситуации. К тому же от отсутствия этих сигналов в канале передачи словесное общение должно было бы сильно пострадать. В таком случае имеются две возможности. Первая из них — заметное обеднение всего социального взаимодействия из-за отсутствия невербальных сигналов. Вторая возможность — это, напротив, стремление партнеров восполнить отсутствие видимых сигналов путем значительной словесной компенсации, изменяя также свою речь, интонацию и другие аспекты словесного поведения. В любом случае по сравнению с ситуацией общения лицом к лицу коммуникация, протекающая при отсутствии для партнеров возможности видеть друг друга, должна была бы сильно отличаться как в плане вербальных средств, так и в плане невербальных средств выражения.

Этот вопрос был затронут в эксперименте, проведенном Б. Риме (Rime, 1982). К эксперименту были привлечены пары испытуемых-мужчин, приглашенных в лабораторию одновременно. Экспериментатор представил их друг другу и предложил им в течение 10 минут побеседовать об их интересе к кино, с тем чтобы участвовать в опросе на эту тему. С этой целью испытуемых усадили на двух концах прямоугольного стола. Эта процедура была проведена с 20 парами испыту-

емых. В случайном порядке половине диад пришлось взаимодействовать при невозможности видеть друг друга: между партнерами просто был установлен непрозрачный экран. Другой половине диад было предложено общаться лицом к лицу без каких-либо ограничений возможности видеть друг друга. В обоих вариантах эксперимента скрытая телевизионная камера регистрировала изображение одного из испытуемых, а микрофоны записывали звук. Записанный материал был проанализирован с помощью четырех различных методик, которые мы вкратце опишем.

Команда опытных наблюдателей регистрировала основные виды невербального поведения испытуемых. Как обычно делается в подобных экспериментах в этой области исследований, каждый из наблюдателей, сидя перед индивидуальным телеэкраном, воспроизводящим запись эксперимента, следил за одним определенным видом поведения. Заметив его на экране у наблюдаемого испытуемого, наблюдатель нажимал на кнопку, включающую соответствующий канал многоканального записывающего устройства.

Используя то же самое записывающее устройство, команда наблюдателей регистрировала периоды словесного выступления каждого из двух партнеров общения, а также нарушения или прерывание речевого потока. Последующий анализ этих данных позволил выявить ряд паралингвистических показателей, таких как число и длительность высказываний, время, затрачиваемое каждым партнером на высказывание, процент молчаливых пауз, процент совпадения затрат времени на высказывания у обоих партнеров.

Анализировались интонации испытуемых. С помощью записывающего устройства «судьи» отмечали моменты, когда голос испытуемых выражал одобрение, нерешительность, вопрос, восклицание, ограничение.

Полностью переписав текст каждого разговора, наблюдатели подробно измеряли речевой поток, частоту ответных реплик, а также некоторые показатели содержания. Наконец, был проведен ряд анализов лексики и синтаксиса на материале выборки из 1000 слов, следовавших друг за другом начиная с четвертой минуты записи каждой ситуации взаимодействия.

Оказалось, что в своей совокупности результаты этих разнообразных вариантов анализа явно противоречили гипотезе, согласно которой якобы существует невербальная коммуникация. Из данных анализа совершенно ясно вытекало, что только одна зона процесса коммуникации заметно пострадала от отсутствия у партнеров возможности видеть друг друга. Это была синхронизация взаимодействия, которая оказалась хуже в этой ситуации, чем при общении лицом к лицу. Действительно, у партнеров, которые не видели друг друга, чаще нарушался речевой процесс, чаще возникали молчание и заполненные паузы. Но в остальном как невербальное, так и вербальное поведение, проверенное в отношении лексики, синтаксиса или грамматической структуры, не позволило выявить заметных различий между двумя ситуациями, которые изучались в этом эксперименте. Кроме того, ответы участников на вопросники, предложенные им после обмена с целью оценить его межличностный и аффективный аспекты, также не выявили различий двух вариантов условий общения.

в. Эксперимент с ограничением движений

Описанный выше эксперимент ведет к следующему заключению: во время разговора люди двигаются. Их движения, по-видимому, не связаны с передачей информации. Вопрос, следовательно, заключается в том, чтобы выяснить, почему человеческое тело приходит в движение, когда индивиды вступают в коммуникатив-

ную деятельность. Что произошло бы, если бы можно было заставить человека вести разговор в условиях физической невозможности делать движения, характеризующие экспрессивную деятельность? При подготовке эксперимента, в котором была сделана попытка подойти к решению этого вопроса, мы первоначально хотели сделать испытуемых полностью неподвижными, причем они должны были поддерживать вербальное общение. Однако первые же попытки такого рода показали, что невозможно полностью лишить возможности двигаться людей, которые говорят и слушают чьи-то ответы. Мускульная деятельность продолжает оставаться видимой везде, где это еще возможно, и, очевидно, пришлось бы приклеить пальцы испытуемых к ручкам кресла, чтобы остановить их движения. И при этом нерешенной осталась бы проблема мимики лица и движения глаз.

Эта невозможность исключить движения испытуемого, который говорит сам и слушает другого, стала прежде всего предметом изучения в проведенном нами эксперименте (Rime, Hupet, Schiaratura, Ghysterlinck, *готовится к печати*). Вопросы, поставленные в самом начале эксперимента по социальному взаимодействию в условиях ограниченной возможности движения, были многочисленны. Во-первых: продолжают ли не приведенные в состояние неподвижности зоны тела уже имевшую до того место деятельность в то время, когда индивид мог совершенно свободно участвовать во взаимодействии? Или же, напротив, деятельность свободных зон изменяется в условиях ограниченной возможности движений? При осуществлении этой второй альтернативы происходит ли увеличение или уменьшение двигательной деятельности по сравнению с ее первоначальным уровнем в тех же зонах во время свободного взаимодействия, когда движения ничем не ограничены? Связаны ли те изменения, которые удалось наблюдать, именно со словесным выражением, когда испытуемый кодирует передаваемую информацию, или они связаны со слушанием партнера, т. е. с декодированием? Что происходит с телесной активностью, когда испытуемому возвращают возможность взаимодействовать с партнером без ограничения движения?

Совершенно очевидно, что первостепенно важный элемент — это кресло, в котором испытуемый мог бы сидеть и с помощью которого возможно было бы ограничение движений. Это кресло должно отличаться от медицинского, чтобы избежать неприятных ассоциаций и как можно меньше стеснять испытуемого в его нормальном поведении. Кроме того, должна существовать одинаковая возможность использовать это кресло как в условиях свободы движений, так и в условиях ограничения движений. Была сделана попытка выполнить первое требование с помощью использования цветного кресла, предназначенного для релаксации, подобного тем, которые обычно используются в домах или садах. Особое внимание уделялось цвету и украшению различных аксессуаров, добавляемых к креслу. Второе требование вызвало необходимость сделать съемными и заменяемыми все аксессуары, предназначенные для ограничения движений. Таких аксессуаров было четыре: 1) подголовник, ограничивающий боковые и вращательные движения головы, движения головы вперед или назад, а также движения плеч; 2) крепления, с помощью которых предплечья фиксировались неподвижно на подлокотниках, а также позволявшие неподвижно закрепить руку от кисти до локтя; 3) дощечка (пластина), которая размещалась на коленях и, сжимая их, практически полностью ограничивала любое движение ног (до стопы); 4) крепления, фиксировавшие стопы ног рядом друг с другом на уровне пола. Большая подготовитель

ная работа позволила приспособить аксессуары настолько, чтобы не вызывать неприятного ощущения скованности у человека, которого ставили в эти условия.

Эксперимент проводился в форме интервью, которое экспериментатор брал у испытуемых. В эксперименте участвовали разные люди — студенты-волонтеры, которые проделали эту работу как подготовку испытаний на удобство кресел, предназначенных для эргономических исследований. Им объясняли, что кресло якобы должно послужить для многочисленных экспериментов, имитировавших рабочие позы в различных видах деятельности (вождение самолетов, машин разного рода). Так как эти рабочие позы требовали, в частности, значительного обмена информацией между людьми, которые их принимали, и другими людьми, экспериментаторы просили испытуемых стараться удостовериться, что кресла достаточно комфортабельны для того, чтобы можно было, сидя в них, вести долгий разговор. Чтобы вести этот разговор, экспериментатор просто беседовал с испытуемым о его учебе и жизни в университете. На первом этапе (15 минут) этот разговор шел до прикрепления аксессуаров к креслу. На втором этапе (20 минут) устанавливались аксессуары, ограничивающие движения, а на третьем этапе (15 минут) испытуемые возвращались к первоначальной ситуации. Перед испытуемым находились две телекамеры, одна из которых давала вид его лица крупным планом, а вторая — вид всего тела. В этих условиях эксперимента побывали 13 испытуемых.

Записи невербального поведения были проанализированы в отношении пяти периодов по 5 минут каждый. Первый эпизод был взят из середины начальной фазы разговора, когда испытуемый имел полную свободу движений. Три следующих эпизода были взяты соответственно из начала, середины и конца фазы с ограничением движений. Наконец, последний эпизод был взят из середины фазы после возвращения свободы движений. Восемь наблюдателей провели такой анализ относительно 13 испытуемых, участвовавших в эксперименте. Полученные данные должны были ответить на основной вопрос, поставленный перед экспериментом: если в ходе социального взаимодействия ограничить возможность невербальных проявлений испытуемого, самыми яркими из которых являются движения головы и рук, то каковы будут последствия для остающихся возможностей невербальной деятельности? В проведенном эксперименте во время манипуляций оставались свободными пять зон: зоны бровей, глаз, рта, кистей и пальцев рук, а также корпуса. Результаты анализа показали, что, за исключением корпуса, остальные зоны были затронуты манипуляцией хотя бы в одном виде движений, а чаще — нескольких. Эти эффекты всегда были связаны с ролью человека в процессе общения (роль говорящего или слушающего). Так, движения бровей, глаз и кистей рук резко усиливаются во время речевой фазы, как только вступает в действие ограничение движений. Усиление этих движений на речевой фазе сохранялось в течение всего времени иммобилизации и прекращалось, как только ограничения движений снимались. С этого момента все возвращалось к исходному уровню. Во время фазы слушания, напротив, деятельность названных зон была стабильной в течение всего эксперимента. Что касается зоны рта, то имел место аналогичный эффект в случае, когда испытуемый был в роли слушателя: наблюдалось движение губ типа сжатия.

К этим данным, касающимся невербального поведения испытуемых, подвергшихся ограничению движений, можно добавить еще один элемент, который отно-

сится к их вербальному поведению. Записи разговоров, проходивших во время эксперимента, были проанализированы с точки зрения содержания, особенно образности речи. Выявилось снижение степени образности во время фазы разговора при относительной ограниченности движений.

г. Эффект общей активации?

Результаты этого эксперимента наводят на мысль о появлении компенсаторной двигательной активности у испытуемых, движения которых ограничены, когда они выступают в роли говорящего. Это касается движений рук, головы, корпуса которые свойственны свободной речи. Все происходит так, как будто бы речь нуждается в некоторой степени двигательной активности. В описанном эксперименте эти явления компенсаторного порядка обнаруживались в четырех из пяти зон, в которых движения не были стеснены. Впрочем, следует отметить, что зона которая казалась не затронутой этим эффектом, — зона корпуса — была вообще малоактивной в течение всего эксперимента (отмеченная средняя активность ниже 1% времени взаимодействия). И тем не менее данные отразили в этом отношении тенденцию, аналогичную тому, что было замечено в отношении бровей, глаз кистей рук.

Очевидно, следует задаться вопросом, можно ли действительно считать компенсаторными любопытные эффекты, которые можно было наблюдать во время фазы ограничения движений. Учитывая экспериментальную сторону, необходимо иметь в виду альтернативное объяснение в терминах стрессового эффекта или эффекта ограничения навязанного испытуемым. Между тем полученные результаты не говорят в пользу такого объяснения. В самом деле, если бы применение аксессуаров, создающих неподвижность, было для испытуемых источником стресса, способного изменить их невербальную деятельность, то это изменение, вероятно, должно было бы уменьшиться в результате привыкания в промежутке между первой и двадцатой минутой иммобилизации. Но полученные данные ни в какой момент не отражали ослабления изменений после начала фазы иммобилизации. Изменения, напротив, имели тенденцию к отражению на графике в виде плато, сохранявшегося в течение всего этого периода, и лишь после возвращения свободы движений испытуемым горизонтальное плато на графике исчезало и все приходило в первоначальное состояние. Второй аргумент против объяснения в терминах стресса заключается в том, что изменения, связанные с иммобилизацией, не выразились в форме простого усиления общей активности случайного характера, как можно было бы предполагать, если бы речь шла о стрессе. Напротив, каждое из наступавших изменений появлялось в строгом соответствии с одной из двух сторон взаимодействия — кодированием или декодированием, — в то время как для второй стороны сохранялся уровень базовой линии.

В экспериментальном плане все же единственный убедительный способ ответить на сомнение относительно возможности такого объяснения в терминах стресса должен был бы заключаться в том, чтобы вызвать у испытуемых физиологическое состояние, близкое к стрессу, и затем пронаблюдать влияние этого состояния на их язык жестов. Именно это было сделано в эксперименте, в котором в качестве основы были взяты занятия спортом (Rime, Boulanger, Dorval — не опубликовано). Для проведения эксперимента 300 студентов, изучающих курс введения в психологию, попросили измерить свой пульс и записать полученные данные на карточку, которую передать в конце занятий преподавателю. На основе этих данных была сделана выборка из числа этих студентов. Была отобрана одна группа испытуемых с ускоренным сердцебиением и одна группа с замедленным

сердцебиением. Затем этих людей индивидуально пригласили в лабораторию для участия в эксперименте. Когда они пришли, им объяснили, что в рамках опроса, имеющего целью выявить отношение к спорту, их сначала попросят принять участие в спортивной тренировке для проверки их сердечно-сосудистой реакции, затем они дадут десятиминутное интервью, в котором ответят на вопросы о своих привычках в области спорта. Во время тренировки испытуемых попросили в течение двух с половиной минут нажимать на педали эргометрического велосипеда, сопротивление которых в соответствии с условиями эксперимента равнялось 1 или 6 кг. Сердечный ритм испытуемых измерялся с помощью плетизмографа до и после приложения усилий. В среднем сопротивление в 1 кг привело лишь к минимальному учащению ритма (в среднем 10 в минуту), по сравнению с увеличением частоты пульса, вызванным сопротивлением в 6 кг (около 60 ударов в минуту).

С помощью этой процедуры для участия в эксперименте отобрали испытуемых, имеющих либо высокую, либо низкую физиологическую активацию. Используя эргономический велосипед, создали также — у испытуемых каждой из этих групп — слабое или сильное, в зависимости от силы сопротивления, усиление физиологической активации. Сразу после этого начиналось интервью. Во время интервью испытуемых снимали на кинопленку, и полученные кадры были проанализированы обычным способом. Если бы язык жестов или двигательная активность находились в функциональной зависимости от степени физиологической активации, то следовало бы ожидать, что жесты будут более многочисленными у испытуемых с высокой базовой физиологической активацией, чем у тех, чья базовая активация низка. В соответствии с тем же рассуждением испытуемые, которые во время эксперимента испытали сильное увеличение базовой активации, должны были проявить во время интервью большую двигательную активность, чем те, у кого это состояние мало изменилось. На самом же деле все получилось не так. Ни переменные языка жестов, ни экспрессивные аспекты, такие как улыбка или взгляд, брошенный на партнера, не были заметно затронуты базовой активацией испытуемых или усилением индуцированной активации во время эксперимента. Только один особый тип переменных вызвал резкие различия между испытуемыми в различных условиях эксперимента. Речь идет о самокасаниях и манипуляциях (прикасаться к себе, почесываться, манипулировать какими-нибудь предметами или частью своей одежды...). Такие проявления были более частыми у испытуемых с высокой базовой активацией, а также у тех, у кого эксперимент вызвал значительное усиление активации.

д. Плотность словесного обмена

Описанный выше эксперимент показывает, что язык жестов говорящего — движения головы, рук во время высказываний — трудно объяснить просто сильным физиологическим возбуждением, временным или постоянным. Так же как нельзя было, по-видимому, объяснить эту жестикуляцию в конце эксперимента, когда испытуемые не видели друг друга, необходимостью передачи видимой информации партнеру. Но тогда какие факторы могут объяснить изменения в языке жестов? Перспективу ответа на этот вопрос дает другой эксперимент, проведенный в нашей лаборатории.

В этом эксперименте (Rime, Gaussin, 1982) 34 испытуемых мужчины индивидуально прошли через два типа словесного взаимодействия с экспериментатором. Первым был тест на немедленное запоминание, во время которого назывались ряды чисел, а испытуемые должны были, выслушав экспериментатора, устно их воспроизвести. Это

была ситуация с очень низкой плотностью коммуникации, поскольку обмен числами был стандартизован и оставлял место лишь для кратких спонтанных комментариев, которые делали испытуемые относительно регулирования обмена или затруднений в выполнении задания. Вторым было интервью, которое экспериментатор провел на заданную тему, что сразу создавало высокую плотность общения между экспериментатором и испытуемым. В обоих случаях поведение испытуемых записывала камера. Поскольку цель эксперимента состояла в оценке устойчивости невербальных переменных — временной и интерситуационной, — обе ситуации были повторены четыре раза с каждым испытуемым с перерывом в семь дней между повторениями.

Проведенные наблюдателями измерения во время анализа записей эксперимента включали в целом 16 переменных подвижности лицевых мускулов и движений тела испытуемых: движения бровей (частота, длительность), взгляд, направленный на партнера (частота, длительность), улыбка (частота, длительность), движения головы (частота, длительность), движения корпуса (частота, длительность), коммуникативные жесты рук — предплечья и кистей (частота, длительность), самокасания и манипулятивные движения (длительность), наклоны вперед или назад (длительность). Важнейший результат измерений заключается в том, что выявился эффект плотности коммуникации для 14 из 16 переменных. Этот эффект к тому же проявлялся очень сильно, поскольку две трети сравнений взаимодействий с низкой и высокой плотностью коммуникации достигали статистического уровня значимости $p < 0{,}001$. За исключением длительности самокасаний и наклонов головы назад, все записанные эффекты указывали на обилие лицевой активности (мимики) и движений тела во время взаимодействия с высокой плотностью и, напротив, низкий уровень этой активности во время взаимодействия с низкой плотностью.

Таким образом, кажется, что если двигательная активность говорящего оказалась не связанной ни с передачей информации, ни с физиологическими состояниями говорящего, то на этот раз она ясно проявила себя как функция плотности задач по кодированию и декодированию под воздействием процесса коммуникации.

е. Жесты и вербальная компетентность

Мы видим, что существует противоречие между двумя различными концепциями невербального поведения. Первая — распространенное понимание, согласно которому данное поведение имеет коммуникативный характер и передает важные значения. Вторая концепция — это возникшее в настоящее время представление, согласно которому активность жестов становится неотъемлемой частью процесса кодирования, т. е. это деятельность, с помощью которой мысли принимают коммуникативную форму.

Изучение невербального поведения людей со слабыми способностями к вербальному выражению, по-видимому, может дать возможность для интересного сопоставления этих двух разных концепций. В самом деле, как же обстоит дело с языком жестов у этих людей? В продолжение тезиса, согласно которому невербальное поведение имеет важное коммуникативное предназначение, следовало бы ожидать, что «невербальная речь» усиленно развивается у людей, плохо владеющих вербальным способом выражения. Действительно, если видимые сигналы несут такую большую информацию, как об этом часто писали, они непременно должны восполнять вербальную речь у индивидов, у которых по тем или иным причинам она заторможена. Противоположное предположение вытекает, напротив, из логики, согласно которой движение — это неотъемлемая часть процесса выработки и выражения словесного сообщения. С этих позиций чем сложнее словесное сообщение, тем плотнее должна быть невербальная активность, которая

его сопровождает. Следовательно, можно было бы ожидать, что индивид, страдающий недостаточным развитием речи, проявит и обедненную невербальную активность.

Мы стремились сопоставить эти противоречащие друг другу гипотезы, исследуя контингент индивидов, которые по какой-то причине имеют недостаточно развитую вербальную речь. Для этого было необходимо иметь возможность выделить в этой категории две группы испытуемых, различающихся между собой по степени этого недостатка. Популяция индивидов, страдающих эпилепсией, казалось, могла соответствовать требованиям такого исследования, поскольку у этих людей мозговые нарушения, проявляющиеся нередко с первого года жизни, часто сопровождаются более или менее значительными нарушениями развития речи.

Испытуемые были отобраны из популяции в 67 человек, мужчин и женщин, в возрасте от 8 до 50 лет, живущих в специальном учреждении (Rime, Thomas, Laubin, Richir, *не опубликовано*). Прежде всего следовало установить иерархию по степени речевой компетентности (по степени владения вербальной речью) внутри этой популяции. Для этого все индивиды прошли проверку с помощью шкалы владения речью. Кроме того, всех членов медицинского персонала, живущих с ними постоянно, попросили оценить каждого из испытуемых по шкале вербального способа выражения Рейнелла (Reynell) и по шкале общей компетентности в вербальной коммуникации. Данные всех трех инструментов проверки обнаружили высокую взаимную корреляцию. На основе этих данных была осуществлена классификация данной популяции по 4 уровням владения вербальной речью. По показателям возраста испытуемых в этих 4 группах оказалось, что только две из них — 2-я и 3-я — включали достаточное число индивидов одного возраста для проведения эксперимента, в данном случае это были люди в возрасте от 11 до 20 лет. Исследование проводилось путем сравнения подростков с умеренно низким развитием речи, с одной стороны, и с умеренно высоким уровнем языкового развития — с другой. Каждая группа состояла из 11 человек. Четко различаясь по результатам всех измерений развития речи, эти две группы были одинаковы по возрасту и полу испытуемых. Изучение медицинских карточек также позволило установить, что испытуемые сравнимы и по моменту появления нарушения речи (у всех это проявилось в первый год жизни), и по типу эпилепсии, которая у них наблюдается, и по принимаемым в период проведения эксперимента лекарствам, и по длительности госпитализации. Следует подчеркнуть, что, за исключением различий по уровню развития вербальной речи, испытуемые обеих групп казались абсолютно равными по способности взаимодействовать с другими людьми.

Было нелегко выбрать ситуацию, позволяющую заснять на кинопленку испытуемых так, чтобы быть уверенными, что они будут оставаться в поле зрения камеры и развивать социальное взаимодействие. Принятое решение заключалось в том, чтобы представить испытуемым эксперимент как опрос, касающийся их интереса к домашним животным, разместив их с этой целью в помещении, где стояла клетка с живым кроликом. Каждого из 22 испытуемых поочередно приводили в это помещение вместе с другим подростком. Кинокамеры, находившиеся там, засняли каждого испытуемого во время двух десятиминутных периодов. В первом периоде подростков оставляли вдвоем перед клеткой с кроликом. Затем женщина-экспериментатор, знакомая испытуемым, входила и принимала участие в их взаимодействии, чем отмечалось начало второго периода. Таким образом,

в распоряжении экспериментаторов оказывался образец невербального пов... ния каждого из испытуемых во время его взаимодействия с равным ему инд... дом и во время общения с одним равным и одним взрослым.

В лаборатории все кинопленки были просмотрены и проанализированы с... мощью обычных процедур. Первый анализ заключался в квантификации раз... ных жестов рук и некоторых видов мимики, причем время речи, слушания ... молчания не разграничивалось. Результаты этого анализа не выявили замет... различий между членами двух изучаемых групп испытуемых. Но анализ зв... вых записей выявил, что члены обеих групп затратили примерно одинаковое в... мя на разговор независимо от того, общались ли они в условиях отсутствия ... присутствия взрослого. Второй вид анализа включал измерение заснятых на ... деопленку движений тела во время вербальных высказываний каждого исп... емого. На этот раз в новых результатах проявился значимый эффект: по сравне... с испытуемыми, имеющими низкий уровень развития речи, подростки с высо... развитием речи обнаружили также и больше коммуникативной жестикуля... рук (предплечий и кистей рук). Этот эффект был заметен как при взаимоде... вии только со сверстником, так и при общении с участием взрослого.

Следовательно, этот эксперимент не выявил никаких данных, подкрепляю... гипотезу, о том, что невербальное поведение развивается как заменяющее или ... полняющее средство коммуникации у индивидов с недостаточным уровнем ... дения вербальными средствами выражения. Действительно, не было ни одн... момента, когда бы индивиды, имеющие более низкий уровень развития речи, п... явили признаки, способные отразить большую степень использования неверба... ных сигналов по сравнению с подростками, имеющими лучше развитую р... Напротив, эти данные подтвердили альтернативную гипотезу, согласно кото... индивиды с более высоким развитием речи больше используют жесты. Таким ... разом, представляется, что факты подтверждают тезис, согласно которому дви... ние тесно переплетается с вербальной активностью индивида, зависит от слож... сти этой деятельности и пропорционально ей.

ж. Заключение

Различные эксперименты, на которых мы остановились, способствовали тому, ч... бы мы отказались от объяснения жеста и видимой двигательной активности го... рящего в терминах «языка тела». Альтернативное объяснение этих феноме... как эффекта «перетекания» в двигательные зоны слишком сильного физиоло... ческого возбуждения также не может объяснить факты. Напротив, все данные ... нозначно свидетельствуют о том, что двигательная деятельность необходима ... ворящему и возрастает пропорционально сложности вербальной коммуника... В третьей части данной главы мы рассмотрим теорию, способную внести ясно... в полученные данные.

В. Жесты, представление и коммуникация

Жесты того, кто говорит, в большинстве случаев имеют характер действи... аналогии. Это не всегда легко заметить, так как сознание слушающего чело... поглощено вербальной стороной высказываний и, следовательно, язык жес... ускользает от внимания. Но стоит только понаблюдать со стороны за ведущ...

разговор третьими лицами или отключить звук во время телепередачи, и мы увидим совершенно ясно множество движений, которые обрисовывают, правда нередко в начальной и неотчетливой форме, содержание разговора. Форма предмета, о котором шла речь, его движение, его отношение к чему-то другому, его качества, его размещение в пространстве говорящего — географическом или логическом (с одной стороны... с другой стороны...) — все это отражается в жестах. В важные моменты высказывания жест может охватить всю телесную активность, и это — пантомима. Но, как правило, говорит только кисть руки, и в основном лишь намеками.

а. Аналогическая деятельность и представление

Наблюдая за маленькими детьми, мы можем, конечно, заметить аналогическую деятельность в период, когда она достигает апогея. Действительно, ребенок не *рассказывает* историю, сцену, событие, пережитые или выдуманные им. Он их полностью воспроизводит с помощью пантомимы и звукоподражательной лексики. Он сам живет в этих историях или событиях и разыгрывает их всем телом. Этот взрыв экспрессивности так далек от вербального рассказа взрослого человека, что тот даже не видит коммуникации, адресованной ребенком своему окружению. С точки зрения взрослого, этот ребенок просто играет, и его оставляют, ожидая, что он успокоится. Впрочем, такова же позиция западного человека, когда он видит групповые мимодрамы, наблюдая, например, эти проявления в африканских культурах. Здесь точно так же взрыв экспрессивности воспринимается как зрелище или как праздник, при котором человек Запада присутствует в качестве стороннего наблюдателя. Для индивида, привыкшего пользоваться вербальными средствами выражения, причем исключительно в целях передачи информации, такой взрыв экспрессивности просто лишен смысла.

В ходе своего развития ребенок постепенно постигает искусство разговора. Мимические средства выражения, которыми он пользовался в раннем детстве, постепенно исчезают. Их остатки сохраняются лишь как сопровождение речи жестами по принципу аналогии, ограничиваясь движениями рук, робко обрисовывающими формы, содержащиеся в вербальном повествовании. У взрослого человека, однако, в редких случаях можно видеть аналогическую активность, в которой временно возрождается то, что было ему свойственно в раннем детстве. Так, например, взрослый, рассказывая, может изобразить в виде пантомимы несчастный случай, которого ему удалось избежать, или ссору, при которой он присутствовал, или любое событие, воспоминание о котором для него остается эмоциональным.

Таким образом, представляется, что в зависимости от возраста, культуры, от каких-то моментов или обстоятельств говорящий прибегает в процессе коммуникации к использованию в различной степени аналогического языка жестов. Иногда это заметно лишь слегка. Но в любом случае язык жестов появляется, когда имеет место коммуникативное выражение. Чтобы понять этот феномен, по-видимому, нельзя не обратиться к той части процесса общения, которая нередко остается без внимания, — к референту, т. е. к тому, о чем высказывается говорящий. Вся современная когнитивная психология наводит на мысль, что между этим референтом и говорящим устанавливаются связи перцептивно-когнитивного характера и что эта деятельность ограничивается структурированием, формирова-

нием категорий, концептуализацией и организацией логических связей. В общем, с этой точки зрения мир, с которым люди имеют дело и по поводу которого в определенный момент происходит коммуникация, чисто геометрический и технический, прекрасно поддающийся обработке когнитивно-рациональными процессами субъекта. Что касается результатов этой обработки, они таковы, что по своей природе также легко поддаются коммуникации в словесно-концептуальной форме. В итоге с этих позиций между событием, которое пережил говорящий, и тем, что он рассказывает слушателю, действуют только высшие психические процессы.

Однако мир, с которым мы повседневно имеем дело, отнюдь не только геометричен и техничен. Он в то же время имеет динамический и векторный характер (Werner, Kaplan, 1967; Osgood, 1962; Rime, 1983). Индивид в самом деле постоянно вступает в отношения с миром, который его никогда не оставляет безразличным, который его воодушевляет, привлекает, отталкивает, волнует и вызывает множество аттитюдов. Здесь речь идет о таких параметрах, которые воспринимаются в гораздо меньшей степени концептуально, чем аффективно, интероцептивно, статически, динамически и образно. Так, то, о чем рассказывает говорящий, упоминая референт в коммуникации, — это в гораздо меньшей мере символические или концептуальные формы, как обычно было принято считать, чем глобальные представления, включающие кроме этих символических и концептуальных аспектов важные интероцептивные элементы, статические и динамические, следы мотиваций, аттитюдов и эмоциональных состояний, переживаемых субъектом через его опыт отношений с референтом (рис. 16.2).

Концептуальная матрица создается главным образом абстрагирующей деятельностью, установлением концептуальных категорий и логической структуры. Динамическая матрица создается благодаря эмоциональной, интероцептивной, статической и моторной активности.

Таков, следовательно, источник языка жестов говорящего. Когда в процессе коммуникации он должен выразить это представление и побудить партнера разделить с ним смысл, т. е. одновременно всю совокупность концептуального и неконцептуального, у этого говорящего есть только один коммуникационный код — язык, который концептуален. Попытается ли он выразить неконцептуальные аспекты представления с помощью жестов? Нет, так как для того, чтобы партнер его понял, жесты должны быть гораздо более разработанными, чем смутные намеки, какими они обычно являются. Но то, что нужно говорящему для наилучшего

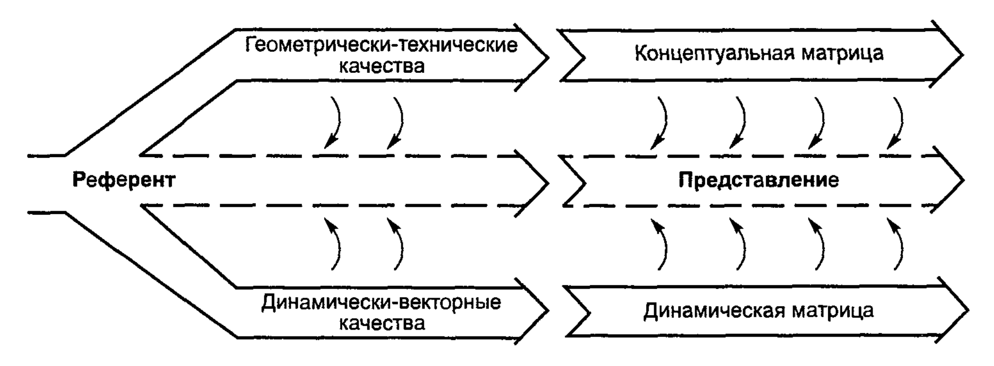


Рис. 16.2. Теоретическая модель «носителей» процесса представления (репрезентации)

отбора слов и фраз, способных передать его глобальный опыт, — это непосредственная связь с данным опытом. При подобной операции представления непременно оживляются, а интероцептивные элементы, статические или моторные, эти носители смысла, заново обрисовываются с помощью языка жестов. Без этого говорящий не мог бы полностью охватить смысл того, что он хочет сообщить. В условиях относительной невозможности двигаться во время описанного выше эксперимента, несмотря на компенсатнорную двигательную активность говорящих в оставшихся свободными для движений зонах тела, мы констатировали, как вы помните, снижение доли образности, измеренной в содержании их высказываний.

Таким образом, в конце концов невербальная деятельность говорящего, вероятно, представляет собой видимую сторону *процесса актуализации* представлений, в который говорящий неизбежно вовлекается, если хочет передать свои представления другому. Без этой актуализации он не мог бы выполнить трудную и щекотливую задачу отбора концептуальных элементов и языковых форм, способных адекватно выразить пережитый им опыт, о котором он говорит.

б. Декодирование и представление

Прежде чем продолжить анализ, следует кратко остановиться на процессах, протекающих напротив говорящего — у слушателя, чья задача заключается в том, чтобы воспринять смысл высказывания говорящего. Можно констатировать, что происходящие у слушателя операции служат продолжением тех, которые мы только что описали в отношении говорящего. Во всяком случае, такой вывод вытекает из теоретического анализа, предложенного Ромметвейтом (Rommetveit, 1971) по окончании многочисленных экспериментов, проведенных в Университете города Осло. Этот автор напоминает, что для слушателя сообщение представляет собой лишь ряд последовательных звуков. Слова выделяются из этого ряда лишь в том случае, если происходят адекватные перцептивно-когнитивные операции в отношении звуковых или зрительных форм. Этим должен руководить процесс активного слушания или чтения. С помощью данного процесса временные цепочки звуков расчленяются согласно правилам морфологии и семантики данного языка, которыми владеет реципиент. Таким образом, мы видим, что восприятие слова — процесс сложный, организованный иерархически: слово может появиться в сознании реципиента только в ответ на внутренний запрос о значении. На всех уровнях операций реципиент активен, он постоянно сопоставляет поступающую к нему информацию с имеющимися у него внутренними моделями, которые он, впрочем, в значительной мере создает в ходе самих операций. В этих операциях Ромметвейт выделил три последовательных уровня. Самый низший уровень — тот, о котором мы только что упоминали. Он ведет к порождению формы слова путем сопоставления поступающих стимулов со знакомыми ему перцептивными формами. Следующий уровень включает поиск и отбор семантического коррелята, соответствующего выделенной форме. Наконец, на самом высоком уровне происходит проверка семантического коррелята как особой части поступающего сообщения, соответствующей ему. В самом деле, первое значение, возникающее в сознании слушателя, может не быть искомым смыслом. Только сравнение этого предполагаемого значения с другими данными, исходящими от источника информации, позволит реципиенту понять, как обстоит дело. Следова-

15 Зак. 683

тельно, каждый уровень иерархического процесса понимания должен мыслиться как своего рода подпрограмма или тест гипотезы, записанный внутри операции, занимающей место непосредственно над этой подпрограммой. Опровержение гипотезы на следующем уровне порождает немедленно возврат к нижестоящим уровням. В обычных условиях общения операции на нижнем уровне, обеспечивающие распознавание форм, занимают очень непродолжительное время и, выполнив свои функции, не оставляют никаких следов. Следовательно, речь здесь идет о вспомогательных операциях, цель которых — только обеспечение доступа к семантическим и когнитивным процессам верхнего уровня. Мы понимаем мысли и сообщения, мы их помним, но мы не накапливаем зрительные или акустические образы, через которые эти мысли и сообщения были переданы.

С помощью этих данных, кажущихся техническими, можно начать составлять себе представление о тонкой задаче, которую выполняет человек, пытаясь уловить информацию, поступающую от другого человека. Но для нашей цели самая значимая часть теоретического анализа Ромметвейта заключается в модели динамики, с помощью которой реципиент постепенно вырабатывает представление или структуру, несущие смысл, и которые ему нужны для того, чтобы следить за рассказом партнера. На этом полезно задержаться, так как и здесь правильное понимание понятия «представление» ведет к окончательному устранению образа коммуникативной ситуации как простой игры слов, кодирования и декодирования, характеризующейся главным образом операциями по переводу. Напротив, коммуникация понимается здесь как процесс, в котором когнитивная деятельность постоянно стремится обеспечить определенную степень синтонности или согласия участников.

Модель Ромметвейта (рис. 16.3) берет в качестве исходного пункта то, что он называет начальным процессом референции. Речь здесь идет о самом верхнем уровне процесса понимания. Это выбор специфического семантического коррелята, осуществляемый в зависимости от общего контекста сообщения. Мысли, высказанной говорящим, теперь соответствует некая мысль реципиента. Модель показывает, как эта мысль, зародившись, динамически разрабатывается, обогащается и уточняется, подобно волне, появляющейся, формирующейся, питающейся и изменяющейся в зависимости от своей массы, течения, ветра, дна и т. д. Действительно, как только референт, воспринятый слушателем, отобран, он подключа-

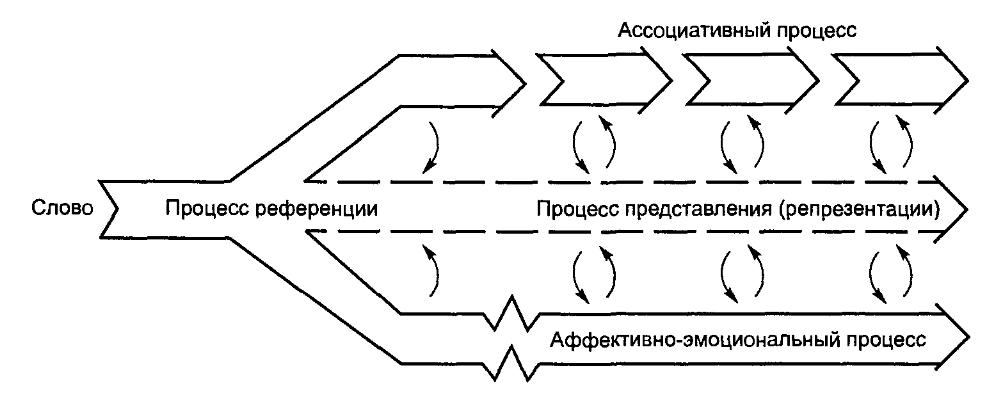


Рис. 16.3. Теоретическая модель трех составляющих значения слова для слушателя

ется у него к процессу создания представления, которое создает и сохраняет в своем центре абстрактное понятие, соответствующее референту. Однако это абстрактное понятие как таковое было бы непригодно для использования человеческим умом. Его должны поддерживать элементы, придающие ему смысл. По мнению Ромметвейта, с самого начала процесс представления поддерживается таким образом элементами двух типов: с одной стороны, ассоциациями, а с другой — эмоциональными процессами. В течение всего хода общения процесс репрезентации поддерживается все новыми ассоциативными и эмоциональными элементами, причем этот процесс, в свою очередь, воздействует на появляющиеся ассоциативные и эмоциональные элементы.

Временная структура здесь — основная. В ее исходной точке мы находим процесс референции, заключающийся в выборе семантического коррелята, соответствующего воспринятому слову. Затем идет процесс представления (репрезентации), поддерживаемый ассоциативным и аффективно-эмоциональным процессами (цит. по: Rommetveit, 1971).

Создается точная аналогия между процессами говорящего, описанными выше, и процессами реципиента, которые мы рассматриваем здесь, опираясь на модель Ромметвейта. И в том и другом случае идет «работа» вокруг центрального вектора — абстрактного понятия. Для говорящего этот вектор должен формироваться так, чтобы он мог нести передаваемый смысл. Именно взаимодействие геометрически-технических данных и динамически-векторных элементов, касающихся референта, будет основой этой операции. У реципиента вектор направлен на восприятие, постижение, понимание, и именно взаимодействие ассоциативных и эмоциональных данных, вызываемых у него этим вектором, обусловливает это понимание. Теперь совершенно очевидно, что чем более непосредственно коммуникатор связан с представлением, и в частности с помощью аналогического языка жестов, тем лучше он сможет отобрать концептуальные векторы, способные породить у партнера соответствующие ассоциации и эмоции и, следовательно, также представление, соответствующее тому, которое он хотел передать. Конечно, это необходимое условие для обеспечения человеческому общению определенной степени интерсубъективности.

в. Жесты и декодирование

Итак, мы приняли точку зрения, согласно которой невербальная деятельность говорящего не имеет значения коммуникации, а является неотъемлемой частью процесса репрезентации и концептуальной разработки, протекающего у говорящего. Но не означает ли это, что такая подвижность, которая поддерживает отношение аналогии с вырабатываемым вербальным содержанием, в таком случае служит носителем некоторого количества информации, полезной для слушателя? Для ответа на данный вопрос необходимо ввести три элемента.

Во-первых, действительно, язык жестов непременно, хотя бы до какой-то степени, отражает представления, которые вырабатываются у говорящего. Но в этом случае речь идет уже не о процессе коммуникации как таковом, когда и говорящий и слушающий стремятся способствовать созвучности представлений, которыми они обмениваются, а именно о процессе интерпретации, где слушатель выступает самостоятельно, один. В самом деле, за исключением редких условных жестов, имеющихся в каждой культуре (например, поднять большой палец, что-

бы показать, что все хорошо; подмигнуть в знак сообщничества...), именно на концептуальном векторе сосредоточены все эффекты коммуникации говорящего, и именно здесь он надеется встретиться с представлениями реципиента. Что касается его жестов, то они могут лишь поддержать процесс формирования впечатлений, из которых слушатель и сделает вывод относительно имиджа партнера, его аффективного состояния, его качеств и способностей. Но этот процесс особенно рискован в той мере, в какой он не оставляет места для проверки или для поправок. Более того, он основывается на очень тонком материале, поскольку речь идет о проявлениях, связанных с той частью личного опыта, которую сам говорящий с наибольшим трудом подчиняет переводу в общую с партнером логико-концептуальную матрицу.

Во-вторых, следует подчеркнуть, что в большинстве ситуаций коммуникации партнеры уделяют мало внимания жестам друг друга. Изучение взгляда в ходе социального взаимодействия обнаруживает, что большую часть времени он направлен либо на лицо партнера, либо на точки в пространстве, весьма удаленные от него (Rime, 1977). Как правило, после разговора люди не могут описать жесты собеседника. На основе этого, по-видимому, разумно считать, что невербальное поведение партнера обычно находится на периферии канала внимания субъекта, а центр этого канала занят задачами кодирования — декодирования. В этом смысле для перцептивно-когнитивных процессов реципиента соотношение вербальной коммуникации и воспринимаемой им невербальной информации — это фигура заднего плана. Элементы фона присутствуют в качестве потенциальных улавливателей внимания. Но даже если они не привлекают основное внимание, они обычно придают определенную окраску центральной фигуре. Все же, по-видимому, этот вклад моторики мог бы быть вынесен за скобки без большого ущерба, поскольку многие из проведенных экспериментов наводят теперь на мысль, что звуковой канал — при бесчисленных вариациях ритма и качества звука — один несет значительную часть информации, используемой партнером для того, чтобы создать себе впечатление о личности говорящего и о его чувствах.

Но схема фигуры и фона, взятая в качестве теоретической модели отношения между вербальным и невербальным аспектами декодирования, предполагает также, что в какие-то моменты этот процесс может повернуться в обратную сторону, с тем чтобы невербальное поведение стало центральной фигурой канала внимания. Такому повороту способствуют, по-видимому, два типа обстоятельств: повышение интенсивности невербального аспекта и снижение интенсивности вербального аспекта. Первая возможность представляется, когда невербальное поведение необычно, чрезмерно, странно или не соответствует ситуации либо контексту общения. В этом случае его рельефность возрастает и начинает оказывать несомненное влияние на партнера. В частности, именно это происходит при взаимодействии с психопатами, которые во многих отношениях проявляют чрезмерную невербальную активность (Rime, Bouvy, Leborgne, Rouillon, 1978). Их партнер стремится тогда занять по отношению к ним позицию прекращения общения. Добавим, что изменение точки зрения, происходящее в случае такого поворота ситуации общения, имеет, конечно, серьезные последствия для дальнейшего взаимодействия. Действительно, именно здесь изменяется социальная роль человека, переходящего от роли партнера к роли наблюдателя. Вся последующая динамика отношений от этого страдает, как это бывает в повседневной жизни, когда

один из партнеров проявляет поведение, не отвечающее ожиданиям и нормам другого (бестактность, оплошность, крайности...). Что касается снижения интенсивности звукового канала — второго фактора, способного изменить процесс движения общения, благодаря чему невербальное общение оказывается в центре внимания реципиента, — то он может включиться, в частности, в случае звуковых интерференций в процессе коммуникации (шумы, внешние помехи). Были проведены эксперименты, которые показали, что в таких условиях плохого восприятия звукового сигнала реципиент действительно использует зрительные данные и, опираясь, по-видимому, на движения губ коммуникатора, может таким способом сделать более точным словесное сообщение.

г. Стили речи

Имеющийся у человека опыт с неодинаковой насыщенностью «нагружен» геометрически-техническими и динамически-векторными элементами. Чудом спасшись от несчастного случая — автомобильной аварии, говорящий опишет это с помощью представлений, насыщенных аффективными, интероцептивными элементами состояния и образными элементами. Решая алгебраическую задачу, говорящий прибегнет к представлениям, насыщенным концептуальными элементами, четко расчлененными логически. Описывая первую ситуацию третьему лицу, говорящий воспользуется совершенно другой вербальной формой выражения и другим языком жестов, чем во втором случае (объяснение алгебраической задачи). Впрочем, следует учитывать, что репрезентационный процесс очень гибок в отношении выбора вербального выражения. Так, автомобильная авария будет рассказана соседу совершенно в другой форме, чем, например, в случае описания инцидента в суровой обстановке суда. Алгебраическая задача будет изложена преподавателем на занятии не в той форме, в какой она будет представлена в споре давних друзей-математиков. Таким образом, в зависимости от тем, от специфики ситуации общения изменяется полностью и вся форма выражения, используемая говорящим. Мы подходим здесь к проблеме стилей речи. Ею занимались многие авторы, принадлежащие к различным теоретическим направлениям. Однако их взгляды по этому вопросу весьма сходны.

Французский антрополог Марсель Жусс (Jousse, 1924, 1955), несомненно, первым ясно высказался по этой проблеме. Он исходил из мысли, что до всякой символизации индивид оперирует с реальной действительностью через телесную активность, через жесты и движения. Следовательно, первоначальными формами сообщения опыта были язык жестов и звукоподражания. С позиций антропологического подхода Жусса эти средства выражения, имеющие преимущество непосредственного или аналогического отображения опыта, в человеческих культурах были заменены условными языками. М. Жусс считает, что в ходе своего развития каждый индивид, в свою очередь, был вынужден — под воздействием социального давления — отказаться от первоначального способа выражения и воспользоваться языковыми условностями, хотя и очень разработанными, но далекими от личного опыта. Все же в обстоятельствах, когда он меньше подвергается социальному давлению, индивид, по-видимому, стремится вернуться к формам выражения, более близким к первоначальной. Именно это приводит М. Жусса к мысли, что имеющиеся у индивида языковые средства распространяются как на «устный» стиль, конкретный, субъективный, идиоматический и малоразработанный в отношении

лексики, логики, синтаксиса, так и на «письменный» стиль, в котором речь носит книжный характер. Она абстрактна, отдалена от опыта, безлична и характеризуется четкой расчлененностью. В рамках психологических теорий индивидуального развития такие авторы, как Валлон (Wallon, 1970) и Вернер (Werner, Kaplan, 1967), пришли к выводам, весьма сходным с теми, которые сделал Жусс. Так же как и он, эти авторы различают две противоположные формы выражения, которые ведут свое происхождение от последовательных моментов онтогенеза. Однако эти психологические теории уже не рассматривают переход к условной форме выражения как результат социального давления. Они видят здесь следствие спонтанного развития ребенка, который, все больше и больше разграничивая восприятие и действия, обратится ко все более разработанным средствам выражения и свяжет эти два момента своей деятельностью по представлению и выражению. У Валлона мы находим разграничение средств выражения взрослых людей, где доминирует символическая деятельность, и примитивного способа выражения, которому первая форма иногда уступает место, и где жесты и позы занимают центральное положение. В концепции Вернера различается «внутренняя» речь — экспрессивная, малорасчлененная, тесно сплетенная с опытом, и «внешняя» речь — условная, кодифицированная форма. Наконец, в социальной психологии С. Московичи (Moscovici, 1967) также противопоставляет два различных стиля речи: с одной стороны, это «код, очень разработанный, с малой избыточностью, более организованный в отношении синтаксиса и в большей мере использующий существительные», а с другой — «код с большей избыточностью, менее разработанный, с менее организованным синтаксисом и с большей долей употребления глаголов». Автор называет эти два способа выражения письменной речью и устной речью.

Следовательно, противопоставление двух стилей речи проводится различными авторами, занимавшимися этим вопросом, с примечательным единодушием (табл. 16.1). Все они считают, что всякое вербальное выражение занимает определенное место в континууме, разделяющем две крайние формы, из которых одна — малорасчленена, близка к пережитому опыту и плохо поддается коммуникации (передаче). Эта форма может быть названа прямым (*direct*) стилем речи. Другая форма — очень расчлененная и в высшей степени условная — может быть названа опосредованным стилем речи (*style mediatise*). Эта особая позиция способа выражения индивида в языковом континууме выдвигает совершенно определенные требования к совокупности всех граней его коммуникативной деятельности: лексический уровень, уровень синтаксиса и организации речи, уровень словесного потока и параязыка (*paralanguage*), уровень жестов или невербальный уровень.

Таблица 16.1

Стили речи

	«Прямой» стиль	**«Опосредованный» стиль**
Важнейшие характеристики:		
Способ выражения	Конкретный, субъективный, идиосинкразийный, контекстуализированный	Абстрактный, объективный, обезличенный, деконтекстуализированный

	«Прямой» стиль	«Опосредованный» стиль
Лексика	Индивидуальные носители, идиоматизированные, погруженные в аффективные состояния, в постуральные и динамические состояния	Носители, далекие от пережитого опыта, в высшей степени закодированные, с преобладанием условных способов выражения
Синтаксис	Слабая расчлененность языковых связей	Высокая степень расчлененности языковых связей
Обозначения (термины), введенные авторами:		
Валлон (Wallon)	Примитивный способ выражения с помощью жестов и поз	Способ выражения, присущий взрослым: преобладает символическая деятельность
Жусс (Jousse)	Устный глобальный способ выражения, основанный на конкретном опыте	«Алгебраизованный» способ выражения, основанный на языковых условностях

д. Стили языка жестов

Если жест тесно связан с вербальным кодированием, то следует ожидать разнообразия форм, коррелирующего со стилем речи говорящего. Иначе говоря, вариациям стиля речи должны были бы соответствовать вариации языка жестов. Эта гипотеза находит значительную поддержку в работах американского ученого Фридмана (Freedman, 1972).

Наблюдения, проведенные этим автором, привели его к разработке классификации жестов, включающей, в частности, две крупные категории движений, сопровождающих вербальные средства выражения. Первая из этих категорий охватывает широкие жесты, которые намеком, а также, гораздо реже, более точно создают как бы описание словесного содержания, будь то конкретный физический референт или абстрактное понятие, как, например, чувство (ощущение) или эмоция. Фридман называет такие жесты жестами с *приматом моторики* (*motor primacy*). В самом деле, согласно его наблюдениям, эти жесты проявляются в случае, если моторные (двигательные) значения особенно ярки и доминируют в процессе репрезентации, лишь с трудом допуская концептуальное выражение. С точки зрения Фридмана, такие жесты типичны для частично расчлененного вербального выражения при низком уровне разработанности лексических, синтаксических и грамматических средств выражения. Это характеристики того стиля речи, который мы назвали выше прямым (непосредственным) стилем. Жесты с приматом моторики, следовательно, можно было бы рассматривать как двигательное соответствие этому стилю.

Вторая категория жестов, выявленная Фридманом, состоит из более мелких и сдержанных движений. Они не имеют аналогического характера, как предыдущие. Они ограничиваются тем, что задают темп речи и, по-видимому, подчеркивают интонацию, не касаясь ни в коей мере собственно словесного содержания. Автор этой теории называет их жестами с приматом *вербальных средств* (*speech primacy*), так как представляется, что они уступают главенствующую роль вербальным средствам выражения. Фридман заметил, что жесты этой категории

появляются по ассоциации с наиболее разграниченными и наиболее расчлененными формами речи. Они сопровождают высказывания с наиболее полной и совершенной синтаксической структурой. Мы здесь снова приходим к определению опосредованного стиля речи, жестовое соответствие которого заключается, следовательно, в этих жестах с приматом слова.

Добавим, наконец, что, так же как и авторы, занимавшиеся стилями речи, Фридман считает, что стили языка жестов должны мыслиться в терминах континуума. Обе описанные категории жестов, очевидно, определяют два полюса этого континуума. Подобно стилям речи, стили языка жестов, видимо, действуют в пределах этого континуума в соответствии с возрастом говорящего, с референтами, рамками, партнерами.

е. Модель вербально-жестовых стилей

В первой части этой главы мы рассмотрели некоторое количество данных, выявляющих значительные изменения языка говорящего в зависимости от таких факторов, как социальные отношения между партнерами по общению, нормативные ограничения, налагаемые ситуацией, расстояние по отношению к референту, природа канала коммуникации. В дальнейшем наш теоретический анализ отношений между жестом и словом привел нас также к выводу, что стиль речи, как и стиль языка жестов, может изменяться в пределах континуума в зависимости от некоторого числа факторов, о которых мы лишь намеком упомянули. Следовательно, теперь необходимо рассмотреть эти различные факторы систематически, поскольку они, очевидно, представляют собой подлинные детерминанты языка, который будет принят для коммуникации. Именно это мы попытаемся сделать с помощью теоретической модели (Rime, 1983), которую мы здесь кратко опишем.

В своем замечательном анализе формирования символов в ходе психогенеза, Вернер и Каплан (Werner, Kaplan, 1967) показали, что, для того чтобы экспрессивная деятельность приобрела свойства коммуникации, она непременно должна стать автономной. Иначе говоря, она должна оторваться от конкретного опыта, который она выражает, и суметь проявиться в условиях обезличенных, объективных, общих, конвенциональных. Это, следовательно, означает, что, для того чтобы быть способным сообщить о своем опыте, ребенок должен суметь в него больше не погружаться, дистанцироваться от него. Только в этом случае традиционные концептуальные формы станут применимыми к его опыту, и именно так может установиться эффективное общение между ребенком и его партнером.

Теоретическая модель, о которой пойдет речь, вдохновляется именно этой общей перспективой. Индивид, находящийся в процессе общения, рассматривается как погруженный в сетку отношений, имеющих четыре параметра: референт, представление, ситуация и партнер. По отношению к каждому из названных параметров индивид может быть более или менее автономным и отграниченным. Модель предсказывает, что чем больше это отграничение, тем в большей мере вербально-жестовый стиль общения отдалится от непосредственного слабо расчлененного стиля и будет смещаться в сторону опосредованного стиля, в высокой степени расчлененного. В общем, степень расчлененности речи — с позиций рассматриваемой модели — является функцией от степени поляризации, которую говорящий поддерживает по отношению к каждому из элементов процесса коммуника-

ции, в который он включен. Мы проиллюстрируем эту закономерность для указанных выше различных параметров.

Индивид малодифференцирован по отношению к *референту* (предмету или событию, о которых он говорит): 1) если этот референт затрагивает его лично (его аффективную жизнь, его мнения, убеждения, его имущество); 2) когда опыт пережит недавно или 3) если опыт непривычен. Во всех этих случаях восприятие малорасчленено и слабозакодировано, так как в отношении референта у индивида доминируют яркие образы, а также интероцептивные, постуральные (статические), двигательные (динамические) параметры восприятия. Дело обстоит так же, когда референт имеет заметные перцептивно-динамические параметры (яркие образы, быстрое движение и перемещение) или же сложные структуры (конфигурации, отношения), которые делают референт менее доступным для концептуальной и логической сетки, предоставляемой языком. И наоборот, если референт безлик, относится к давнему времени, привычен, имеет слабую динамику, прост по своей структуре, то его легче освоить с помощью традиционных концептуальных структур, имеющихся в распоряжении испытуемого. Некоторые эксперименты действительно показали, что когда испытуемым навязывали в качестве темы для разговора референт с сильным перцептивно-динамическим воздействием (сложную пространственную конфигурацию или зрительно воспринимаемую картину), то их коммуникации сопровождались значительным повышением процента слабо расчлененных жестов по сравнению с тем, что происходит, если навязанный референт обладает малой силой перцептивно-динамического воздействия.

Отношение между субъектом и его *представлениями* — вторая ось модели — это не ситуационный параметр (в том смысле, что экспериментально им невозможно манипулировать), но является частью личностных характеристик. Этот параметр связан не только с возрастом и уровнем развития индивида, но также с его социокультурной принадлежностью и с такими личностными факторами, как когнитивные стили, а также со всеми факторами, способными повлиять на степень, в которой индивид может создать для себя обезличенные представления, объективные закодированные, свободные от идиосинкразий. Так, недавно собранные в нашей лаборатории данные, касающиеся детей, учащихся четырех различных ступеней начальной школы, показывают, что по мере возрастания уровня школьных знаний в большей мере проявляется формальный стиль языка жестов. То же самое имеет место и в плане личностных переменных. В своих экспериментах Фридман, О'Хэнлон, Олтмэн и Уиткин (Freedman, O'Hanlon, Oltman, Witkin, 1972) заметили, что полезависимые индивиды, имеющие перцептивно-когнитивный стиль со слабым расчленением, в большей мере прибегают к жестовому стилю с преобладанием моторики — к неформальному стилю, тогда как поленезависимые индивиды, характеризующиеся перцептивно-когнитивным стилем с высокой степенью расчлененности, обнаруживают противоположную тенденцию.

Под коммуникативной *ситуацией* — третьим параметром модели — подразумевается как физический носитель, по которому сообщение передается партнеру (телефон, микрофон, громкоговоритель, телекс...), так и экологические условия, в которых происходит общение. В самом деле, для занимающего нас вопроса далеко не безразлично, обращается ли говорящий к партнеру, находясь на одной горизонтальной плоскости с ним или с кафедры, эстрады или трибуны. Полезным понятием для проблемы «говорящий—ситуация» могла бы быть степень привыч-

ности, так как поляризация этих отношений обратно пропорциональна степени привычности для говорящего той ситуации, в которой он осуществляет коммуникацию. Так, Московичи и Плон (Moscovici, Plon, 1966) отметили, что человек, не привыкший пользоваться телефоном, использует язык, в высшей степени закодированный и условный. И наоборот, если говорящий использует средство, которое ему давно знакомо и привычно, человек может прибегнуть к неформальному стилю речи.

Наконец, отношение говорящего субъекта к *партнеру* можно было бы представить себе на первом уровне как нулевую дифференциацию. Внутренняя речь, речь во сне, речь шизофреника хорошо иллюстрируют этот случай (Werner, Kaplan, 1967), поскольку здесь говорящий и партнер слиты воедино: доминирует непосредственный характер переживаемого опыта. На этом уровне еще не встает вопрос об экспрессивных стилях (о стилях выражения), так как нет необходимости кодировать этот опыт с целью коммуникации. Следующий сразу после этого уровня — уровень, на котором говорящий посылает сообщение «другому» лишь «по касательной», когда он размышляет вслух или описывает вслух свой опыт для себя, но в присутствии свидетеля. В этом случае дифференциация колеблется между нулем и неким минимумом. Здесь следует ожидать колебаний говорящего между строго внутренним стилем речи и непосредственным вербально-жестовым стилем со слабой расчлененностью. На следующем уровне — говорящий недвусмысленно адресует сообщение партнеру, которого он воспринимает как близкого человека. В этом случае он выразит свой опыт в четком непосредственном стиле, в полной мере вовлекая партнера в свое субъективное состояние и подавая сообщение в ограниченной условной кодификации. По мере отдаления от близких связей и приближения к более дифференцированным условиям отношений должно было бы происходить «соскальзывание» от вербально-жестового стиля ко все более опосредованным и условным формам, и даже к «протокольным». Это могло бы в некоторой степени иметь место уже в случае обращения к незнакомому человеку, а в еще большей степени — при беседе с партнером, который воспринимается как главный, как стоящий выше по иерархической лестнице или как человек, с которым следует обращаться уважительно. В пределах континуума при этом уровень кодификации стиля выражения усиливает его выразительность, акцентировку. По-видимому, в крайнем случае здесь дело действительно доходит уже до уровня стиля письменной речи, поскольку, как указывают Московичи и Плон (Moscovici, Plon, 1966), в письменной речи поляризация отношений «субъект—партнер» становится значительной. В самом деле, партнер здесь имеет тенденцию к анонимности и отдаленности как в психологическом плане, так и в плане пространственно-временном. Добавим, что этот континуум, может быть, доходит до предела в юридическом стиле, крайне кодифицированном и больше, чем какой-нибудь другой, предназначенном для «обобщенного» равенства, дистанцированного и анонимного.

ж. Заключение

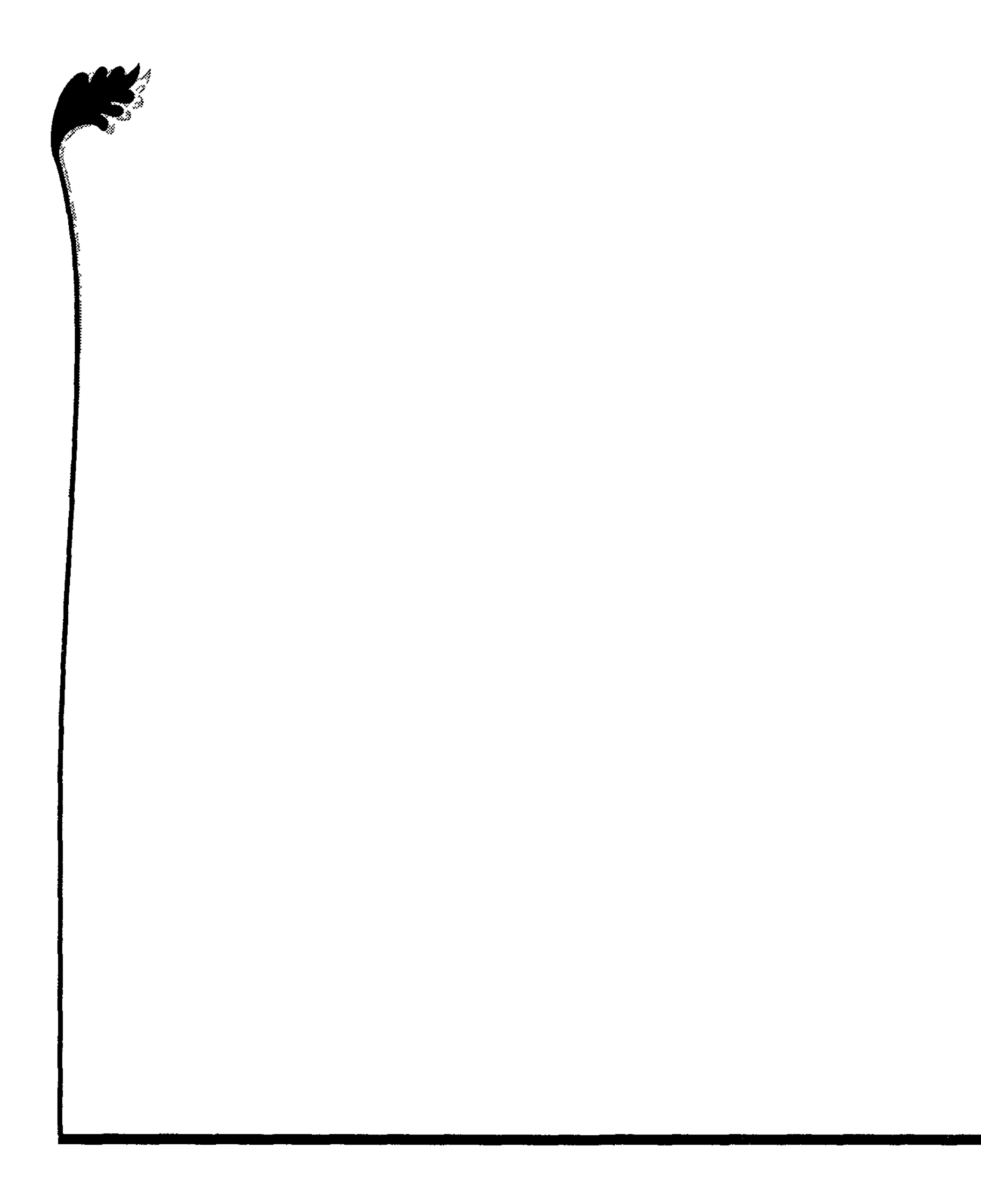
В психологии изучение языка и общения находилось под влиянием упрощающей модели, в которой игнорировались говорящий и слушающий, а также сложность операций, объединяющих их в стремлении достичь некоторой степени интерсубъективности. Вследствие этого их изучение развивалось в науку о коде и глав-

ное внимание было сосредоточено на рассмотрении изолированных фраз, искусственно изолированных (*in vitro*). Когда психология заинтересовалась двигательной активностью говорящего в процессе речи, то интерпретация этого феномена по-прежнему происходила сквозь призму уже принятого понимания языка как кода. И тогда невербальное поведение совершенно естественно было осмыслено как аспект сигналов, передающих информацию. Исследователи направили свои усилия на поиски способа расшифровки этих сигналов.

В этой главе мы подчеркнули, что вербальный язык и язык жестов, которыми пользуются люди во время разговора, находят свое главное объяснение отнюдь не в логике кода. По своей сущности процесс коммуникации представляет собой усилие, направленное на то, чтобы реципиент разделил с говорящим представления. Мы рассмотрели сложные основания, исходя из которых говорящий и слушающий могут стремиться к этой цели. Мы рассмотрели функции и границы языка жестов. Но в первую очередь мы подчеркнули, что начиная с того момента, когда намечается процесс общения, он встроен в социальную матрицу, параметры которой детерминирующим образом затрагивают формы речи и возникающие в процессе общения жестовые формы выражения.

Часть IV

Социальная психология и социальные проблемы



Глава 17. Расизм, предрассудки и дискриминация
А. Введение
Б. Подход к проблеме со стороны личностных особенностей
В. Личность и поиски козла отпущения
Г. Современный правый авторитаризм
Д. Авторитаризм и Национальный фронт
Е. Стереотип и дискриминация
Ж. Идеологические дилеммы современного расизма

Глава 18. Высказывания и убеждение
А. Субъект языка и язык субъекта
Б. Эмиттеры (отправители), получатели и сообщения
В. Социально-психологическая прагматическая перспектива коммуникации
Заключение

Глава 19. Массовые коммуникации
А. Общественное мнение, информация, развлечения
Б. Дифференциация ролей
В. Индивид
Г. Коммуникация как социокогнитивная система
Д. Массовая коммуникация и социальные представления

Глава 20. Массы, толпа, плотность
А. Век психологии толпы
Б. Повседневный опыт толпы и «массификации»
В. Психология масс, толпы и плотности концентрации
Г. Единичное и множественное

Глава 21. От науки — к здравому смыслу
А. Функционирование науки и механизм здравого смысла
Б. Здравый смысл: знание из первоисточника и знание из вторых рук
В. Люди, для которых наука – скрипка Энгра
Г. Переработка науки в здравый смысл
Д. Информативное и репрезентативное мышление
Е. Приписать реальность
Ж. Заключение: мышление как окружающая среда

ГЛАВА 17

Расизм, предрассудки и дискриминация

Майкл Биллиг
(Michael Billig)
Перевод с английского
Нелли Стефан

А. Введение

В романе Франца Кафки «Процесс» рассказывается история молодого человека, которого арестовали, судили и казнили за преступление, не объявленное и не объясненное ни обвиняемому, ни читателю. Первая фраза романа задает тон: «Кто-то, по-видимому, оклеветал Йозефа К., потому что, не сделав ничего плохого, он попал под арест»[1]. Все инстанции, с которыми он имеет дело, считают его виновным, и с самого начала его предупреждают, что всякое его заявление о своей невиновности само по себе интерпретируется как презумпция виновности. Инспектор, к которому его приводят после ареста, дает ему совет: «И не кричите вы так о своей невиновности, это нарушает то, в общем, неплохое, впечатление, которое вы производите»[2]. В конце романа, в беседе с тюремным священником, К. снова говорит, что он невиновен, и слышит в ответ: «Виновные всегда так говорят»[3]. Оказавшись в ситуации, когда получается, что всякое заявление о невиновности ведет к его осуждению точно так же, как признание вины, К. спрашивает священника: «Вы тоже предубеждены против меня?»[4]

Слова «предубеждение», «предрассудок» особенно подходят к данному контексту, так как буквально указывают на преждевременное или предварительное суждение. Все сформулировали свое суждение, не дожидаясь доказательств, которые будут приведены во время процесса, да и сам процесс этот вовсе не идет нормальным ходом. Подобные предварительные суждения непоколебимы. В самом деле, как могло бы любое возможное доказательство опровергнуть обвинение, которое не было сформулировано? Таким образом, обвинение не выносится на основе внимательного рассмотрения доказательств. Сам приговор здесь — не что иное, как преждевременное суждение. Как объясняет тюремный священник:

---

[1] Цит. по.: *Кафка Ф.* Процесс: Роман. СПб.: Симпозиум, 1999. С. 7.
[2] Там же. С. 17–18.
[3] Там же. С. 202.
[4] Там же. С. 202.

Разбирательство постепенно переходит в приговор»[1]. И все неумолимо доказыает, что К. виновен.

Это значение предварительного суждения, придаваемое словам «предрассуок», «предубеждение», представляет собой важную составляющую понятия, упоебляемого социальными психологами. Считается, что человек, имеющий предассудки, до всяких доказательств уже принял решение и, как обвинитель К..., е позволит себе поддаться никаким заверениям в невиновности. Более того, едрассудок принимает специфическую форму. С точки зрения логики предваительное суждение о ком-то могло бы быть как благоприятным, так и неблагоиятным. Обвинители К..., несмотря на то что они, как кажется, имеют все докательства, могли бы точно так же догматически восхвалять его необыкновенные стоинства, как и осуждать его (позиция, которую они избрали). Вместо того обы употреблять термин «предрассудок», имея в виду любой вид предварительго суждения (как благоприятного, так и неблагоприятного), социальные психоги склонны применять слово «предрассудок» только к суждениям с отрицальной оценкой, т. е. к случаям, когда имеется предубеждение против кого-то.

В истории, рассказанной Францем Кафкой, явно не хватает одной составлящей: кажется, что каждый уже составил себе мнение о К... как индивиде, хотя нования для этого предварительного суждения не высказываются в открытой рме. Однако термин «предрассудок» в специальном значении, в котором его отребляют социальные психологи, относится не столько к предварительным ждениям об отдельных индивидах, сколько к предубеждениям против целых упп. Таким образом, человек с предрассудками — это человек, имеющий готовое рицательное мнение, например о североафриканцах, или о турках, или о гомоксуалистах и т. д. Если человек имеет такое предубеждение против североафринцев, турок или гомосексуалистов как общностей, то можно ожидать, что он иеет предубеждение против индивидов, входящих в эти группы, только потому, о они являются членами соответствующей группы. В романе «Процесс» Кафка заявляет прямо, в эксплицитной форме, что К... обвиняется за принадлежность определенной группе. Нет никаких указаний на то, из какой среды он вышел. нако многие критики высказывали мысль, что эту историю можно интерпретивать как притчу об антисемитизме. Описанная в романе «Процесс» ситуация, гда К... обвиняется в совершении преступления в условиях презумпции виновсти, которая неопровержима из-за того, что о самом преступлении говорится ень неопределенно, совпадает с положением любого еврея, жившего в Австр-Венгерской империи начала XX в. в крайне антисемитском окружении. В тай атмосфере любой член группы, составляющей меньшинство, точно так же как ., постоянно находился в положении обвиняемого, не имея возможности раино защититься против силы предрассудка.

Следовательно, предрассудки можно рассматривать как догматические неблаприятные мнения о других группах и, в расширительном смысле, также о чле этих групп. Теоретически можно разграничить предрассудки как таковые и искриминацию»: предрассудки — это отрицательная установка, а дискриминая — это поведение, направленное против индивидов, к которым этот предрассу относится. В «Процессе» Кафки К... — не только жертва враждебной установ-

---

[1] ам же. С. 203.

ки, поскольку история заканчивается его казнью, — логическим завершением алогичного предрассудка, от которого он пострадал. Можно было бы сказать, что в этом примере дискриминация последовала за предрассудком, как приговор последовал за решением о виновности.

Тем не менее автоматической связи между предрассудком и дискриминацией нет. Вскоре после того, как социальные психологи начали систематически изучать предрассудки людей против других групп, было замечено, что между аттитюдом и поведением существуют сложные отношения. Тот факт, что человек высказывает предубеждение против отдельной аут-группы, не обязательно ведет к постоянно враждебному поведению по отношению к каждому члену этой группы. Другими словами, не всегда предрассудок ведет к предварительному осуждению.

Классическое исследование, иллюстрирующее этот факт, было проведено в Соединенных Штатах Ла Пьером в 1934 г. (La Pierre, 1934). В течение нескольких лет этот ученый занимался исследованием предрассудков и старался их измерить с помощью опросников, в которых люди должны были ответить на вопросы о своих аттитюдах по отношению к различным группам. Например, в 1920-х гг. им был проведен опрос, показывавший, в какой мере англичане и французы готовы иметь чернокожих клиентов.

Сначала Ла Пьер выдвинул гипотезу, согласно которой ответы людей на вопросы шкалы аттитюдов будут указывать, какое поведение они изберут. Например, если спросить хозяина гостиницы, как он относится к чернокожим, его ответ должен выявить, готов ли он принять чернокожих клиентов или нет. Как писал Ла Пьер, эти первые эксперименты проводились исходя из предположения, что существует «автоматическая связь» между аттитюдами, отраженными в опросниках, и действительным поведением в реальной жизни.

Однако предположения Ла Пьера были поколеблены его же собственным опытом, пережитым в начале 1930-х гг. В то время исследования аттитюдов показали, что установки американцев проникнуты предубеждением против китайцев. Когда у среднего американца спрашивали его мнение по этому вопросу, он отвечал, что хотел бы избежать социальных контактов с китайцами. На языке социальной психологии это называется «сохранять большую социальную дистанцию». Поэтому Ла Пьер был очень встревожен, когда предпринял длительное путешествие по Соединенным Штатам вместе с молодым студентом-китайцем и его супругой-китаянкой. Он опасался, что возникнут трудности с получением номеров в гостиницах и с обслуживанием в ресторанах и магазинах. Однако с самого начала поездки они встретили доброжелательный и вежливый прием. Со своими китайскими друзьями Ла Пьер пересек всю страну из одного конца в другой и обратно, путешествовал вдоль Тихоокеанского побережья в обоих направлениях. Во время этого путешествия на протяжении 16 тыс. км Ла Пьер записывал, какой им оказали прием. Из 67 гостиниц, в которых они побывали, только в одной отказались их принять, а из 84 кафе и ресторанов, в которые они заходили, ни в одном не отказались их обслужить. Интересно отметить, что у единственного хозяина гостиницы, который их не принял, в голове была изрядная путаница в отношении предрассудков. Инцидент произошел в маленьком провинциальном городке Калифорнии. Хозяин весьма обветшалого мотеля заявил, что не принимает японцев. Но в том же городе они без труда смогли поселиться в гораздо более элегантном отеле.

Хотя путешествие по Соединенным Штатам не вызвало никаких социальных затруднений, Ла Пьер столкнулся с трудностями интеллектуального характера. Ему было непонятно, как могло существовать такое расхождение между результатами опросов по аттитюдам и реальным отсутствием дискриминации. Чтобы лучше изучить эту проблему, Ла Пьер провел спустя полгода опрос в гостиницах и ресторанах, которые он посетил во время путешествия. Их владельцам был задан вопрос: «Согласитесь ли вы принять в качестве клиентов китайцев?» Более 90% владельцев отелей и ресторанов, приславших ответ (более 50% не потрудились ответить), заявили, что они не приняли бы клиентов-китайцев. Стремясь установить подлинность феномена расхождения между высказанным предрассудком и реальной дискриминацией, Ла Пьер постарался исключить то, что он назвал «возможностью нелестной оценки» этих результатов. Может быть, следовало сделать вывод, что различные владельцы гостиниц и ресторанов были настолько шокированы невоспитанностью белого психолога и его двух гостей-китайцев, что решили в будущем китайцев не обслуживать. Для проверки этой гипотезы были посланы опросники в другие отели и рестораны тех местностей, где они побывали. И здесь в подавляющем большинстве случаев был дан отрицательный ответ, точно так же, как и в тех заведениях, которые они посетили. Следовательно, по-видимому, действовала та же модель: письменно высказанный предрассудок и отсутствие реальной дискриминации по отношению к людям при личной встрече.

Если предрассудок может существовать при отсутствии дискриминации, то можно предположить и обратное явление. Например, роман Кафки «Замок» посвящен той же проблеме, что и «Процесс»: индивид перед лицом скрытой иррациональной власти. В «Замке» главное действующее лицо (тоже К.) приезжает в незнакомую деревню, жители которой настроены недоверчиво. Они подчинены власти Замка. В отличие от К... из романа «Процесс» в «Замке» персонаж все время остается чужим, и в соответствии с этим с ним обращаются местные жители: «Вы не из Замка, вы не из Деревни. Вы — ничто»[1], — говорит ему другой персонаж. В качестве чужеземца он оказывается в ситуации, противоположной той, в которой был Ла Пьер со своими китайскими друзьями во время путешествия по США. Хозяин гостиницы отказывается предоставить ему комнату, заверяя при этом, что он не имеет ничего против него лично. Он продолжает: «Я был бы чрезвычайно рад пойти вам навстречу... но господа из Замка чрезвычайно щепетильны, и я убежден, что один вид чужого человека... будет им невыносим»[2]. Иначе говоря, хозяин гостиницы представляет ситуацию как дискриминационную при отсутствии личной предубежденности.

Эти два эпизода, один из которых действительно имел место в пережитом опыте, а другой взят из романа, являясь, однако, откликом на бесчисленные инциденты в реальной жизни, должны были бы предостеречь нас от предположения, что существует простое отношение между предрассудком в качестве аттитюда и дискриминационным поведением. Можно было бы, впрочем, пойти дальше и высказать мысль, что, по-видимому, пытаться установить слишком жесткую границу между аттитюдом, проникнутым предрассудками, и дискриминационным поведением как таковым, — это значит упрощать феномен. Точно так же как в романе

---

[1] *Кафка Ф.* Замок: Роман. СПб.: Симпозиум, 1999. С. 53.
[2] Там же. С. 38.

«Процесс» говорилось, что «разбирательство переходит в приговор», предрассудок может раствориться в дискриминации, и наоборот. Так, можно было бы считать, что американские владельцы гостиниц, которые проявили предрассудки в ответах на опросники Ла Пьера, не только выразили отрицательные предварительные суждения. Можно было бы наблюдать и случаи отклонения письменных заказов, исходящих от китайцев. Тогда возникает вопрос, почему они отклоняют письменные заказы, но принимают клиентов, являющихся лично. Можно было бы выдвинуть разнообразные причины для объяснения расхождения между двумя названными формами дискриминации, наименьшая из которых заключается, по-видимому, не только в том, что желание исключить из числа клиентов китайцев слабее, чем нежелание проявить невежливость при личном общении. Каковы бы ни были причины, но в некоторых обстоятельствах само высказывание аттитюда можно было бы рассматривать как дискриминацию.

Аналогично этому поведение владельца гостиницы, который отрицает существование предрассудка у себя лично, но при этом совершает дискриминационные действия, не вполне ясно. Сам факт отрицания предрассудка и использование в качестве предлога требований дискриминации, исходящих от других людей, возможно, — следствие желания избежать неприятной необходимости проявить дискриминацию при личном общении. В этом случае, однако, дискриминация действительно имеет место, но тот, кто ее осуществляет, пытается свалить ответственность на других людей. С другой стороны, возможно, что владелец гостиницы искренне считает, что лично он не имеет ничего против жертвы дискриминации. Все же в этом случае вскрывается другой аспект предрассудка — социальный аспект. По-видимому, хозяин гостиницы адаптировался к социальной ситуации, в которой дискриминация настолько разумеется само собой, что личные чувства не имеют к ней никакого отношения и что всякое неосуществление дискриминационного поведения способно привести к ситуации, неприятной с социальной точки зрения. Здесь следовало бы более пристально рассмотреть заявления людей об отсутствии у них предрассудков и поставить вопрос о том, в какой мере индивиды, находящиеся в социальной среде, где, как правило, существуют предрассудки, принимают, не задумываясь, предположения, проникнутые предрассудками, при нормальном ходе событий. Этот вопрос отнюдь не лишен значения. Он лежит в основе многих психологических исследований, авторы которых стремятся понять, следует ли рассматривать предрассудки как функции личностных черт индивида или как результат социальных ситуаций, в которых происходит дискриминация.

Б. Подход к проблеме со стороны личностных особенностей

Изучение предрассудков проводилось в различных психологических аспектах. В одной из работ, оказавших наиболее сильное влияние, была сделана попытка выяснить, существует ли такой тип: «личность с предрассудками». Можно было бы подумать, что ви́дение мира, присущее людям, имеющим предрассудки, настолько деформировано, что они, по-видимому, страдают каким-то личностным недостатком. Многие психологи, и в частности те, кто следуют психоаналитическим теориям Зигмунда Фрейда, утверждают, что ключ, позволяющий понять

причины предрассудка, находится в иррациональной психике, свойственной фанатикам. Например, можно было бы предположить, что предрассудки обвинителей К... имеют иррациональные корни. Конечно, они не реагируют на реальное поведение К...: что бы он ни делал, в их глазах он остается виновным. Поэтому, может быть, следует искать причины в их личной мотивации.

Такой подход с позиций черт личности заслуживает специального рассмотрения по многим причинам. Во-первых, этот подход сыграл огромную роль в истории социальной психологии. Книга «Авторитарная личность», о которой более подробно пойдет речь ниже[1], — это классика психологического изучения предрассудков. Сильные и слабые стороны этой книги стоит рассмотреть хотя бы по историческим причинам. Авторы этой работы утверждают, что существует особый тип личности — «личность с предрассудками». Однако не только исторические причины побуждают нас принимать всерьез книгу «Авторитарная личность». Хотя лежащее в ее основе представление о «личности с предрассудками» существует уже полвека, эта работа продолжает представлять тематический интерес. Первоначальный вариант работы был написан в Германии в период, когда надвигался нацизм. Некоторые из ее авторов оказались свидетелями восхождения Гитлера к власти. У таких теоретиков имелись убедительные причины считать, что только психология иррационального может объяснить волну массового психоза, прокатившуюся по тогдашней Европе. Сегодня фашизм и политика крайнего расизма снова стали яростными. Во Франции Национальный фронт озлобленно выступает против иммигрантов, привлекая те категории избирателей, о которых его руководители могли лишь мечтать двадцать лет назад. Жан-Мари Ле Пен, лидер Национального фронта, выставляет свою кандидатуру на президентских выборах как вероятный кандидат. В Германии и Австрии также вырисовываются на политическом горизонте крайне правые партии, которые увеличивают число своих избирателей. По всей Европе наблюдается яростная политика ксенофобии, направленная против иностранцев и иммигрантов. Снова дает о себе знать давний антисемитизм. Сегодня представляется насущно необходимым поставить тот же вопрос, который волновал психологов более полувека тому назад: существует ли иррациональная сторона психики человека, толкающая людей к иррациональным убеждениям расистской и фашистской направленности?

Именно этот вопрос стал толчком к написанию книги «Авторитарная личность», первое издание которой вышло в 1950 г. Хотя исследования, на которых базируется эта работа, проводились в США сразу после Второй мировой войны, она испытала влияние двух европейских научных течений — психоанализа и марксизма. Названное исследование вышло из работ Института социологических исследований, иногда называемого Франкфуртской школой. Здесь собралась небольшая группа мыслителей-социалистов, приехавших из Германии в начале 1930-х гг. Эти ученые — в частности, Теодор Адорно, Макс Хоркгеймер, Эрих Фромм — пришли к выводу, что ортодоксальный марксизм неспособен объяснить подъем фашизма. По их мнению, ортодоксальные марксисты имели слишком рационалистическое понимание поведения человека, поскольку они полагали, что в конечном счете экономические интересы определяют политические мнения людей.

[1] Adorno T. W., Frenkel-Brunswik E., Levinson D. J., Sanford R. N. 1950. *The authoritarian personality.* New York.

Эти «узкие» марксисты предсказывали, что трудящиеся современного общества обратятся к идеологии левого направления, так как рабочие поймут, что в их интересах выступить против власти богатых капиталистов. Сотрудники Института социальных исследований тем не менее констатировали, что события в Германии противоречат этому предсказанию. Экономический кризис и рост массовой безработицы — предсказанный кризис капитализма — привели к нарастанию расистских идей крайне правого толка в значительной части рабочего класса и мелкой буржуазии. Вместо того чтобы повернуться влево, массы оказались привлеченными к движению, которое восхваляло могущественного вождя, проповедовавшего достоинства «господствующей расы» и презиравшего «низшие расы». Мысль, проникнутая предрассудками, стала официальной доктриной нацистского государства, превращая в смертоносную практику ту философию, которую выразил один из персонажей романа Кафки «Замок», сказав чужеземцу: «Вы — ничто». Сегодня, в условиях экономического спада, марксистские идеи почти сошли на нет. Мы снова наблюдаем рост массовых движений, обещающих политическое обновление при одном условии: чтобы нация избавилась от иностранца/«другого», от того, кто стал ничем.

Простые экономические объяснения, по-видимому, уже недостаточны для интерпретации инстинктивной психической силы, которая находила свое выражение в фашистских движениях. Сотрудники Института социальных исследований обратились соответственно к теориям Фрейда, который утверждал, что у людей имеются скрытые, неосознанные мотивы к действиям. Были проведены предварительные исследования психологии фашизма в Германии, но институт был закрыт вскоре после прихода к власти Гитлера, а сотрудники бежали в США. После Второй мировой войны некоторые из них стали сотрудничать с американскими психологами, чтобы осуществить обобщающее исследование психологии расизма и фашизма. Европейцы включились в работу над этим проектом, стараясь разработать теорию общества, тогда как американские исследователи предлагали самые передовые методы построения опросников. Совместными усилиями была создана книга «Авторитарная личность», написанная Адорно, Френкель-Брунсуиком, Левинсоном и Стэнфордом под общим руководством Хоркгеймера (Adorno, Frenkel-Brunswik, Levinson, Stanford; Max Horkheimer). Эта замечательная книга имела более основательную эмпирическую базу, чем предшествовавшие ей работы Института социальных исследований. К тому же здесь в более эксплицитной форме был заложен в качестве основы анализ общества, чем это было в большинстве работ о расистских аттитюдах, появившихся в Америке ранее.

Уже во введении к книге «Авторитарная личность» ее авторы провозгласили: «Возможно, что экономические мотивы индивида не играют той доминирующей и первостепенно важной роли, которую им обычно приписывают» (р. 8). Авторы книги утверждают, что это особенно верно в отношении фашизма, ибо пропаганда фашизма обращалась к эмоциям и иррациональным предрассудкам. Одной из основных тем книги «Авторитарная личность» было положение о том, что фашисты обращались к особому виду менталитета, проникнутого предрассудками. Целью авторов книги было выявление особенностей психологического синдрома предрассудка.

Исследование основывалось на подробном обследовании более 2 тыс. американцев, большинство которых — жители Калифорнии, белые, неевреи. Причина

такого выбора очевидна: исследователей особенно интересовали предрассудки против евреев и негров. Метод исследования заключался в том, чтобы прежде всего изучить предрассудки против отдельных специфических групп, а затем выяснить, какие типы личности расположены к наиболее сильно выраженным предрассудкам. Сначала была создана шкала антисемитизма для измерения аттитюдов по отношению к евреям. Опрашиваемые испытуемые должны были выразить свое согласие или несогласие с высказываниями, расположенными в шести пунктах шкалы. Эта шкала включала, например, такие высказывания, как: «Всякий, кто нанимает на работу большое число людей, должен следить, чтобы не принять слишком большой процент евреев». Или: «Я не могу себе представить вступление в брак с евреем».

На следующем этапе ставилась задача выяснить, связано ли предубеждение против евреев с предрассудками против других групп индивидов. С этой целью исследователи создали шкалу измерения аттитюдов по отношению к черным. В эту шкалу входили такие образцы высказываний, как: «Большинство чернокожих стали бы наглыми и неприятными, если бы мы не соблюдали достаточную дистанцию». Результаты выявили очень ясную картину: испытуемые, занимавшие верхнюю часть шкалы по антисемитизму, оказались также обладателями наиболее сильного предубеждения против чернокожих.

Затем авторы построили шкалу этноцентризма, предназначенную для измерения враждебности к аут-группам, а также вообще к иностранцам и для измерения предубеждения против отклоняющихся от нормы. В этой шкале содержались такие образцы высказываний: «Самая большая опасность, которой подвергся американизм за последние пятьдесят лет, исходила от иностранных идей и подстрекателей». И снова обнаружились сильные корреляции. Так, человек, имеющий предрассудок против какой-нибудь группы меньшинства, с большой вероятностью проявлял предубежденность также против иностранцев вообще. Кроме того, этноцентрическая личность способна иметь предубеждение и против отклоняющихся от нормы членов своей группы. Выявилось, что существует общее предубеждение против «других», которые воспринимаются как отличающиеся в каких-то отношениях.

Так были определены границы базового феномена. Предубеждение против какой-либо специфической аут-группы — например, антисемитизм — само по себе является показателем более общей установки. Враждебность, источник которой находится где-то в другом месте, направляется в данном случае против евреев. В других обстоятельствах эта враждебность могла бы быть направлена против других групп. Похоже, фанатик имеет в своем распоряжении целый набор потенциальных мишеней (объектов). Жан-Поль Сартр, французский философ и романист, который работал в тот же период, что и авторы «Авторитарной личности», высказался аналогичным образом в своем знаменитом анализе антисемитизма «Размышление о еврейском вопросе» (J.-P. Sartre, *Reflexions sur la question juive*. Paris, 1954). Сартр утверждал, что антисемитизм — это не просто только мнение. Это страсть, которая «вовлекает в антисемитизм всю личность» (р. 38). И эта страсть имеет мало общего с тем, что представляют собой евреи в реальной действительности.

Еврей здесь только предлог. В другом месте речь пойдет о чернокожих или о желтой расе. Существование еврея просто позволяет антисемиту задушить в зародыше свою тре-

вогу, убеждая себя, что его место в мире было всегда отмечено, что оно ждет его и что он по традиции имеет право это место занять. Одним словом, антисемитизм — это страх перед судьбой человека (р. 63–64).

Перед исследователями встал вопрос, каковы же те бурные страсти, которые могут вызвать у людей, имеющих предубеждения, ненависть к «другим». Ответ на этот вопрос Адорно и его коллеги нашли в преклонении фашистов перед сильными вождями и в их презрении к слабости. И тогда была создана последняя шкала: шкала *F* (или Шкала потенциального фашизма). Эта шкала была затем использована в многочисленных психологических исследованиях. В ней не упоминалось никакой специфической аут-группы. Эта шкала предназначалась для измерения аттитюдов по отношению к авторитету, власти вообще и содержала образцы высказываний типа: «Повиновение и уважение к власти — самые положительные качества, которые следовало бы воспитывать у детей». Другие высказывания касались наказаний и преступлений.

И здесь обнаружились сильные корреляции. Человек, высказывавший предубеждение против чернокожих, евреев и вообще иностранцев, был также сторонником строгой дисциплины и повиновения. Кроме того, тот же человек рекомендовал строго карать преступников и людей «с сексуальными отклонениями». Короче говоря, такой человек имел авторитарные наклонности ума, восхвалял наказания. Авторы книги «Авторитарная личность» считали, что они выявили синдром аттитюдов. Они утверждали, что нет никакого логического основания для объяснения причины, почему эти аттитюды должны встречаться вместе. Однако, говорили они, имеются психологические причины для того, чтобы такой синдром убеждений «собрался воедино» и сформировался бы особый тип личности — авторитарная личность. Так же как Адорно и его сотрудники описывали мотивации фанатика, так же как и Сартр, авторы рассматриваемой книги объясняли предрассудки как следствие мучительного, неуравновешенного страха перед человеческой судьбой.

В. Личность и поиски козла отпущения

Чтобы исследовать механизм функционирования авторитарного ума, авторы книги «Авторитарная личность» провели ряд углубленных интервью. Они отобрали 150 человек, половина которых состояла из испытуемых, получивших очень высокий показатель по шкале предрассудков. Вторая половина интервьюируемых состояла из испытуемых, получивших самый низкий показатель по шкале предрассудков. Психологи, имевшие большой опыт в области психоанализа и его методов ведения беседы, задали широкий круг вопросов собеседникам во время разговора, имевшего полуформальный характер. Это позволило построить подробный профиль каждого из опрошенных. Испытуемым были заданы вопросы не только об их образе жизни, о целях, к которым они стремятся, об аттитюдах в области политики. Испытуемые ответили, кроме того, на вопросы более личного характера, такие как воспоминания детства, чувства к родителям, их мечты и фантазии. Анализ этого материала личного характера должен был показать авторам опроса, имеются ли систематические различия между людьми в зависимости от силы их предрассудков.

Материалы интервью позволили Адорно и его коллегам построить профиль личности авторитарного типа. Они утверждали, что такая личность характеризуется

особым способом мышления, который Адорно назвал «мышлением с помощью клише», основанным на ригидном использовании стереотипов. Термин «стереотип» был взят из предшествовавших исследований, в которых было доказано, что люди склонны приписывать стереотипные качества различным национальным группам. В одном из первых исследований Кац и Брэйли (Katz, Braly, 1935) выявили, что для американцев белой расы типично описание турок как «жестоких», итальянцев как «импульсивных», чернокожих как «ленивых» и т. д. Выявилось также существование общепринятых описаний различных национальных и этнических групп, используемых для их характеристики. Авторы книги «Авторитарная личность» констатировали, что когда об этих группах говорили люди, имеющие предрассудки, в их мышлении доминировали указанные выше стереотипы. Они были склонны распространять стереотипные описания на всех членов групп. Например, они считали, что все евреи корыстны, а все чернокожие ленивы. Казалось, что их мышление неспособно преодолеть эти стереотипы.

Опрашиваемые, проявившие меньше предрассудков, также использовали стереотипы. В конечном счете стереотипы представляют общекультурные убеждения. Но испытуемые указанных двух групп применяли стереотипы по-разному. Испытуемые второй группы более охотно признавали существование исключений из стереотипов. Кроме того, они оказались более склонными к оценке индивидов, принадлежащих к определенной группе, по их заслугам, не допуская, чтобы стереотип диктовал им мнение. Выяснилось и другое различие. Человек с предрассудками проявлял большую склонность к расположению стереотипов в иерархическом порядке и к тому, чтобы считать одни группы высшими, а другие — низшими. Впрочем, различие между двумя названными группами (имеющими больше предрассудков или меньше) — это вопрос степени. Резкой границы между ними нет. Само представление об этнических стереотипах подсказывает своеобразную моральную иерархию. Например, клише, которыми белые американцы пользуются для описания чернокожих американцев, гораздо более отрицательны, чем клише, описывающие немцев или скандинавов. Таким образом, культура, давая готовые клише, описывающие этнические группы, сама подсказывает имплицитную иерархию. Сегодня мы это видим в исследованиях этнических стереотипов, показывающих, что как в США, так и в Европе существуют общепринятые убеждения или представления об иерархии этнических групп (Hagendoorn, Hraba, 1989).

Книга «Авторитарная личность» имела целью выявление различий между испытуемыми, имеющими больше или меньше предрассудков. Задача изучения общих для них культурных пресуппозиций не ставилась. Следовательно, Адорно и его сотрудники занялись поиском факторов, которые могли бы объяснить, почему люди, имеющие предрассудки, характеризуются ригидностью и стереотипным мышлением. Основываясь на интервью, проведенных методами психоанализа, авторы книги высказали несколько соображений. Воспитание авторитарных личностей имело свои особенности. У них были строгие родители, требовавшие полного повиновения и уважения к себе. Авторитарные люди часто идеализируют своих родителей, говорят о них так, как будто это были самые прекрасные родители в мире. При этом им давались характеристики типа: «человек, превосходный во всех отношениях», «самый лучший на свете», «самый великолепный» и т. д. (Adorno et al., p. 343). Однако такие стереотипные характеристики не касались глубокой сути явлений. Более подробные беседы показали, что испытуемый

нередко чувствовал горечь, недовольство, озлобление по отношению к родителям. Часто речь шла о том, что детей били, что в детстве имела место ревность или зависть к братьям и сестрам, которым родители отдавали предпочтение. Адорно и его коллеги высказали предположение, что ребенок, воспитанный в авторитарной семье, подвергался очень большому психологическому давлению. Его учили обращаться с родителями так, как будто бы они были образцом доброты, в то время как нередко эти родители были холодны и строги. Ребенок должен был подавлять недовольство и озлобление и, следовательно, не мог выразить амбивалентные чувства, смешивая любовь и озлобление по отношению к отцу или матери. По теории Фрейда, чувства, которые невозможно экстериоризировать и которые даже не могут быть допущены кем-то, отнюдь не исчезают, а часто направляются на новые объекты — мишени. Авторитарные люди вынуждены расщеплять амбивалентные чувства, которые они испытывали к своим родителям. По внешней видимости родители получали преувеличенную любовь и уважение. Отрицательные чувства направлялись на другие группы, воспринимаемые как низшие или нарушающие законы морали. В результате некоторые индивиды — сначала родители, затем учителя и политические вожди, вызывали восхищение, воспринимались как воплощение всех достоинств. С другой стороны, отличающиеся от них индивиды рассматривались как представители аморальности и слабости. Так, мир авторитарной личности оказывается расколотым, резко разделенным на добро и зло, силу и слабость. В этом качестве такая личность нетерпима к неоднозначности. Амбивалентность представляет угрозу психологии человека. Значит, необходимо разделить мир на четко различающиеся категории «хорошего» и «плохого», на «нас» и «их».

С точки зрения Адорно и его коллег, такой стиль мышления базируется на психологическом механизме подавления. Индивид отрицает или подавляет свои постыдные желания, утверждая, что они свойственны «другому». Например, он отрицает свое озлобление против родителей и утверждает, что это чувство испытывают «другие». Это они озлоблены против власти, авторитета, против образа (фигуры) родителей. Следовательно, эти «другие» представляют угрозу традиционной семейной морали, которую авторитарная личность якобы защищает. Адорно и его коллеги предполагают также, что авторитарные личности часто отрицают свои собственные сексуальные наклонности, воображая, что сексуальную невоздержанность проявляют презираемые ими аут-группы. Короче говоря, описание авторитарной личности, которое дают авторы в своей книге, изображает ее как индивида, который хорошо владеет собой, отрицает собственные потребности и утверждает, что аморальные желания присущи «другим». Таким образом, аут-группы превращаются в ни в чем не повинннных козлов отпущения, на которых низвергаются чувства, источник которых кроется в «индивидах с предрассудками».

Теория козла отпущения дает волнующее описание ума, находящегося во власти предрассудков. Она объясняет всепоглощающую страсть, которая обуревает людей, имеющих предрассудки. Кроме того, эта теория показывает, почему жертвы предрассудка не в силах побороть ложные стереотипы, распространяемые на их счет. Дело в том, что человек, имеющий предрассудки, фактически говорит не о других, а о себе, только в искаженном виде.

Хотя теория козла отпущения предназначалась для объяснения предрассудков, которые крепко держались в прошлом, она и сейчас способна пролить свет на

психологическую силу современных предрассудков. Сегодня в большинстве стран Европы живут многочисленные популяции «работников-иммигрантов», а также «иммигрантов», которые часто служат мишенью для расистских преследований. Философ и психоаналитик Юлия Кристева (Julia Kristeva), сама иммигрантка, приехавшая во Францию из Болгарии, представила нам отчет, который наводит на размышления. Она описала место иностранца в современном обществе. Юлия Кристева начинает свою работу, озаглавленную «Чужие самим себе», с краткого изложения теории козла отпущения. Иностранец, пишет она, — это «фигура ненависти», но «странным образом иностранец живет в нас. Это скрытое лицо нашей личности, пространство, которое разрушает наше жилище». Формулируя свои мысли так, как будто они вышли из книги «Авторитарная личность», которая была написана на сорок лет раньше, Кристева выражает надежду, что «узнав иностранца (чужого) в себе, мы избавимся от необходимости ненавидеть его в нем» (Kristeva, 1988, р. 9). Тот факт, что эта надежда нуждается в повторении, сам по себе снова и снова свидетельствует об исторической и психологической цепкости предрассудков.

Г. Современный правый авторитаризм

Теория авторитаризма может показаться интуитивно убедительной, но это не значит, что она в достаточной мере объясняет крайний расизм. При оценке идей Адорно и других следует поставить два вопроса: а) в достаточной ли мере теория, сформулированная в книге «Авторитарная личность», объясняет менталитет, проникнутый предрассудками; б) если даже в недавнем прошлом эта теория могла удовлетворять, то времена изменились настолько, что сегодня существуют новые формы расизма, требующие нового объяснения. В частности, можно задаться вопросом, может ли сегодня авторитаризм, которым Адорно и его коллеги объясняли менталитет фашизма, объяснить поддержку, которую получают в наше время крайне правые партии, такие как Национальный фронт.

Для начала можно рассмотреть доказательства, приводимые Адорно и другими исследователями. Хотя Шкала *F* стала эталоном измерений в психологии, исследование было встречено сдержанно. Были внесены важные ограничения. Психологи — сторонники экспериментов — не одобрили глубинные интервью, а также психоаналитические темы, связанные с этой теорией. Специалисты по методикам опроса указали на недочеты в построении шкал мнений, в том числе и в Шкале *F*.

Книга «Авторитарная личность» — одна из первых работ, использовавших опросники в этой сфере, и совершенно неудивительно, что исследователи не подошли к своей теме с утонченными методиками, которых можно было ожидать от современного уровня исследований. Тем не менее авторы допустили ряд фундаментальных методических ошибок. Одна из наиболее значимых ошибок заключается в том, что все образцы высказываний в шкалах сформулированы в одном духе. В шкале, касающейся антисемитизма, все фразы выражали антиеврейские мнения, а высказываний в пользу евреев не было вовсе. Точно так же Шкала этноцентризма включала только высказывания против иностранцев, а Шкала *F* содержала только мнения, благоприятные для власти. Критики утверждали, что это могло повлиять на ответы. Имеются доказательства, что некоторые люди, составляя ответы, склонны согласиться с вопросами независимо от их содержания.

В этом случае возможно, что некоторые испытуемые, получившие высокие показатели по этим шкалам, на самом деле были не авторитарными расистами, а людьми, склонными согласиться с содержанием вопроса. Чтобы воспрепятствовать такой возможности, следовало бы уравновесить шкалы так, чтобы в них одновременно присутствовали высказывания за и против.

Хотя теперь вообще признается, что рассматриваемое первоначальное исследование несовершенно в отношении методики, это, однако, не означает, что все выраженные в нем идеи обязательно неверны. Напротив, это означает, что часть данной работы следует проделать заново. Это относится к позиции канадского психолога Боба Альтмейера (Bob Altmeyer), книги которого (*Right-Wing Authoritarianism*, 1981; *Enemies of Freedom*, 1988) были написаны с целью пересмотреть теорию авторитаризма. В своем тщательном исследовании Альтмейер заново изучил аттитюды, коррелирующие с авторитарными мнениями. В то время как Адорно и его коллеги отталкивались от расистских установок и продвигались к понятию авторитаризма, Альтмейер начал с рассмотрения самих авторитарных аттитюдов, с тем чтобы построить шкалу авторитаризма, не имеющую недостатков первоначальной Шкалы *F*.

Работа Альтмейера выявляет портрет авторитарной личности, не столь отличающийся от приведенного выше. По мнению Альтмейера, авторитаризм включает три основные составляющие: а) авторитарное подчинение — авторитарная личность подчиняется законной власти; б) авторитарная агрессия — авторитарная личность проявляет агрессивность вообще против объектов — мишеней, которые по ее мнению, представляют угрозу установленному порядку; в) конвенционализм — авторитарная личность в большой степени стоит на стороне социальных условностей. Так же как Адорно и соавторы, Альтмейер считает, что авторитарная личность имеет склад ума, характеризующийся глубокой нетерпимостью, антидемократичностью; его питают сильные агрессивные импульсы. Авторитаризм, пишет Альтмейер, «это, в сущности, состояние духа, аттитюд, готовность к разрушению демократических институтов, которая у некоторых людей может даже быть стремлением» (Altemeyer, 1981, p. 151).

С точки зрения Альтмейера, авторитарная личность всегда находится в состоянии тревоги и считает, что мир полон опасностей, угрозы хаоса и вырождения неизбежных в случае нарушения установленных правил. Кроме того, авторитарная личность имеет черту, которую Альтмейер называет низостью, нравственным падением. Такая личность не может примириться с тем, что другие неплохо живут и получают удовольствие, не расплачиваясь за него. Следовательно, такой человек радуется, если узнает, что нарушители норм наказаны. Ему приятно думать что те, кто относится к жизни легко, гедонистически, страдают от последствий такого поведения. Кроме того, авторитарная личность полна чувства своего превосходства над теми, кого она относит к категории «моральных дегенератов». Снова мы видим имидж людей, пытающихся сдержать собственные потребности, агрессивных, готовых наброситься на образ «другого».

Исследования Альтмейера, проведенные в США и Канаде, выявляют два признака, характеризующих в принципе правый авторитаризм. Во-первых, авторитарные личности, как правило, — это выходцы из религиозной среды, в частности из протестантского течения. Во-вторых, у них ограниченный жизненный опыт так как они выросли в стороне от обычной жизни, соприкасались с узким круго

людей и обычно склонны не иметь контактов с группами, против которых они предубеждены. Например, Альтмейер констатировал, что представители правого авторитаризма имеют сильное предубеждение против гомосексуалистов, однако лишь немногие из них говорили, что встречали или лично знали кого-нибудь из таких людей.

Исследования Альтмейера показывают, что авторитарный менталитет не отошел в прошлое. Действительно, в некоторых из его опросов можно заметить, что в Северной Америке авторитаризм усилился после 1980 г. С другой стороны, этот авторитарный менталитет, может быть, не отражает в точности то, что описано Адорно и его коллегами. Очень важно, что в работе Альтмейера авторитарная личность не имеет такой явной склонности к расизму, как жители Калифорнии, участвовавшие в экспериментах авторов книги «Авторитарная личность». Может быть, этот результат свидетельствует вообще об изменении социальных аттитюдов. Если сегодня в Соединенных Штатах меньше допускается вульгарное громкое провозглашение расистских взглядов, чем 50 лет назад, и если авторитарная личность старается соблюдать принятые в обществе правила поведения, это, возможно, означает, что такие люди не хотят выглядеть несносными расистами. Данный факт предполагает возможность существования сегодня «вежливой» формы расизма. Об этом мы поговорим ниже.

Д. Авторитаризм и Национальный фронт

Первоначально теория авторитаризма выступала как теория фашизма. Хотя ни один из испытуемых, участвовавших в ответах на вопросы соответствующих шкал, не был фактическим членом фашистской партии, Адорно с соавторами предполагали, что люди, получившие высокие показатели по Шкале *F*, были потенциальными фашистами. Если бы политическая атмосфера изменилась таким образом, что создались бы благоприятные условия для роста фашизма, то, по-видимому, утверждали эти авторы, имело бы место преобладание авторитарных личностей, привлеченных позициями крайне правых. Если после Второй мировой войны Калифорния ни в коей мере не была средой, благоприятной для политики фашистского характера, то можно утверждать, что в некоторых частях нынешней Европы дело обстоит иначе. В частности, во Франции в конце 1980-х гг. усилил свои позиции Национальный фронт. Как пишет Бригитта Орфали в своей книге «Вступление в Национальный фронт» (Brigitta Orfali, *L'Adnesion au Front national*, 1990, Paris), эта партия вначале была небольшим действующим меньшинством, а затем стала социальным движением, и проповедуемые ею расистские идеи нашли широкий отклик. Вопрос, поставленный автором названной книги, заключается в следующем: действительно ли эта партия привлекла людей психологического типа, описанного Адорно и его коллегами.

Предшествовавшее выходу книги Бригитты Орфали исследование показало, что слишком просто было бы ожидать, что современные фашистские партии черпают сторонников среди людей одного-единственного типа. В 1978 г. М. Биллиг провел опрос в небольшой выборке членов Национального фронта, живущих в Великобритании. Этой партии никогда не удавалось вырасти так, как Национальный фронт во Франции. Как подчеркивает Биллиг, сторонники фашизма отнюдь не все являются классическими авторитарными личностями. В ходе

своей истории фашизм всегда находил сторонников насилия, мотивация которых сильно отличалась от мотивации сторонников власти. Сторонники насилия далеко не были людьми, полностью владеющими собой и преданными порядку. Они часто стремились сами освободиться от преград и нарушить порядок.

В своем исследовании Национального фронта Орфали обращается к гораздо более крупной выборке, чем Биллиг. Она опросила 50 членов НФ. Говоря о причинах, которые привели их в эту партию, большинство опрошенных высказывалось в типично авторитарном стиле. Они говорили о своем опасении хаоса, который является следствием нарушения порядка в семье. По мнению этих людей, присутствие во Франции иностранцев символизирует крушение порядка в нации и в семье. Хотя в устах членов НФ это типичные клише, нельзя ни в коей мере относить всех опрошенных Бригиттой Орфали людей к авторитарному типу личности. Действительно, она разделила своих испытуемых на три основные группы: сторонники порядка, сторонники насилия и подчиненные люди. Рассмотрим эти группы более детально.

Человек порядка. Орфали отнесла 40% своей выборки членов НФ к категории людей (сторонников) порядка. Эти индивиды имеют сходство с классической авторитарной личностью: они уважают традиционные символы власти, высказывают страх перед хаосом и аморальностью. Эти люди склонны говорить «мы» и «они», когда говорят об обществе. Причем «мы» — это НФ, а «они» включают целый набор аут-групп: иммигранты, иностранцы, наркоманы, коммунисты и т. д. Кажется, что эти собеседники отрицают собственные импульсы и в то же время описывают импульсы «других». Откликаясь на тему, встреченную у Адорно и соавторов, а также у Биллига (Billig, 1978), Бригитта Орфали утверждает, что сторонников порядка тревожит «имидж нечистоты». «Другие», в особенности иностранцы, символизируют болезнь, нечистоплотность, тогда как НФ — или «мы» — представляет чистоту, опрятность. Только строгая дисциплина могла бы остановить волну нечистоты. Один отставной офицер высказался так:

> Национальный фронт для меня — это обещание моральной чистоплотности в стране, которая так в ней нуждается! Да, чистоплотности, чистоплотности моральной и чистоплотности во всем. Как в личном плане, так и в плане политическом (цит. по: Orfali, 1990, р. 192).

Если бы теоретик психоанализа столкнулся с таким менталитетом, он охотно согласился бы с Кристевой: «фигуру “другого” так ненавидят из-за подавляемого страха, что черты “другого” могут проявиться в нас самих».

Человек насилия, по-видимому, испытывает тревогу другого типа. Отнюдь не стремясь отрицать свои эмоции, сторонники насилия, вероятно, пытаются выразить свои чувства в призывах к прямому насилию. Проявляя горькую иронию, чего нет у людей порядка, более черствых, сторонники насилия кажутся бунтовщиками. Знаменательно, что, говоря о себе, они не употребляют слов «мы» и «они», а предпочитают говорить «я». Такие авантюристы, хоть и являются активными членами НФ, не ведут себя как послушные и уважительные члены партии. Действительно, это не «подлинные верующие», а, как говорит Орфали, люди, которые «хотят верить». Вероятно, бунтарский и буйный характер побуждает их отвергать традиционную политику и протестовать против ограничений, налагаемых собственной партией. Короче, их психология заставляет их проявлять своего рода возбуждение, которого, напротив, хотят избежать «люди порядка».

Подчиненный человек. Это третий тип членов партии НФ, выделенный Бригиттой Орфали. Возможно, эта категория названа ошибочно, так как типичный «подчиненный человек», описанный в работе Орфали, оказывается не мужчиной, а женщиной. Этот тип охватывает 77% женщин — членов НФ. Во многих отношениях «подчиненная женщина» представляется эквивалентом «человека порядка». Она нередко утверждает, что она вступила в НФ потому, что это сделал ее отец или муж. Большинство таких женщин воспроизводят мнение главы семьи — авторитета, позиции которого надо уважать.

Хотя «подчиненная женщина» может быть эквивалентом мужчины — человека порядка, было бы неверно совмещать эти две категории, сводя их в один тип авторитарной личности вообще. Психологи-феминисты подчеркивают, что «голос» женщин нередко отличается от «голоса» мужчин (Gilligan, 1982). Это верно вообще, но, по-видимому, это верно также и в отношении крайне правых, которые по идеологическим причинам отводят мужчинам и женщинам разные роли. Использование нейтральной категории «авторитарная личность» могло бы скрыть эти различия «голоса» или психологических реакций. Конечно, в описаниях Бригитты Орфали можно найти любопытные различия между мужчинами и женщинами. Кажется, что «подчиненные женщины» высказывают очень пуританские взгляды на мораль и на сексуальность. Хотя в присутствии мужчин они очень подавлены и сдержанны, Орфали отметила одно исключение. Любовь к партийному лидеру имеет почти сексуальную коннотацию: он единственный мужчина, которому «подчиненная женщина» может прямо смотреть в глаза, не краснея и одобряя его, когда он осуждает бесстыдное поведение «других».

Исследование Бригитты Орфали, основанное скорее на полуструктурированных интервью, чем на опросниках, одновременно и подтверждает, и ограничивает гипотезу авторитарной личности. Прежде всего автор показывает, как часто встречаются люди авторитарного типа (мужчины и женщины) в экстремистском расистском политическом движении. Данные Орфали наводят на мысль, что Национальный фронт, получая поддержку со стороны людей, принадлежащих к различным социальным классам, имеет наибольшее число приверженцев среди людей особого психологического склада. Но, с другой стороны, это же исследование иллюстрирует опасность предположения о том, что существует единственный психологический тип сторонников крайне правых политических взглядов. Среди них также нередко встречаются «люди насилия», личность которых во многих отношениях представляет собой противоположность авторитарной личности. В этом отношении мысль, что существует специфический тип расистской личности, кажется нам слишком упрощенной.

Е. Стереотип и дискриминация

Самый большой недостаток теории авторитаризма заключается не в том, что она ошибочна, и не в том, что опросники, лежащие в ее основе, имеют методические промахи. Самый большой ее недостаток — это то, что такой подход, если считать его полной теорией предрассудков, ведет к недооценке размаха и тонкостей расизма. Данный подход подошел бы для иллюстрации склада ума и неосознанной мотивации некоторых экстремистски настроенных фанатиков. Однако эти люди составляют меньшинство: 10–15% населения в современных европейских странах

имеют склонность к авторитарности. Расистские взгляды отнюдь не ограничиваются этой категорией людей, ибо стереотипизированные убеждения могут оказаться распространенными под общим названием «здравый смысл». Во Франции Национальный фронт мог бы привлечь лишь 15% голосов на выборах в Национальное собрание, но это вовсе не означает, что остальные 85% избирателей лишены предрассудков. Как показала Бригитта Орфали, Национальный фронт, подобно многим группам меньшинства, затронул и политическое большинство. Антииммигрантские призывы, звучащие в политической борьбе в стране, были подхвачены «респектабельными» правыми. Более того, общая культурная атмосфера бичевания стереотипно представляемого «иностранца» создает декорации, на фоне которых стал возможен успех Национального фронта.

Следовательно, необходимо рассмотреть более тонкие формы предрассудков и дискриминации, которые могут появиться при отсутствии бурных эмоций и волнений, считающихся базой авторитарных реакций. В произведении Кафки хозяин гостиницы, отказываясь предоставить комнату К..., утверждает, что лично он не имеет соответствующих чувств: «Я был бы счастлив сделать для вас приятное, — говорит он, — но "другие" могли бы быть против». Возможно, сам хозяин гостиницы и не страдает психическим напряжением, присущим авторитарным личностям. Но все-таки он осуществляет дискриминацию по отношению к К... и при этом оправдывается. Эта дискриминация основывается на убеждениях (или представлениях), существующих в культуре, относительно того, что «другие» могли бы сказать, а также относительно того, как «чужие» должны приспосабливаться к обществу.

Для изучения предрассудков необходимо рассмотреть, как предположения, распространенные в данной культуре, формируют реакции индивидов. Это значит, что надо выйти за пределы меньшинства, состоящего из авторитарных личностей или фанатиков, и изучить убеждения, разделяемые всеми, или то, что кое-кто из теоретиков назвал социальными представлениями. Некоторые когнитивные процессы, которые Адорно и соавторы идентифицировали у авторитарных личностей, свойственны не только фанатикам. Например, не только авторитарные личности склонны характеризовать социальные группы с помощью стереотипов. В 1950-х гг. американский психолог Томас Петтигру провел серию экспериментов, выявивших границы подхода, объясняющего предрассудки особенностями личности. Он констатировал, что предубеждение против чернокожих, присущее американцам белой расы, гораздо более распространено на юге США, чем в Северных штатах, и это не может быть объяснено с помощью понятия авторитаризма. Авторитаризм столь же распространен на Севере, как и на Юге, причем и в том и другом случае только меньшинство людей можно отнести к классическому типу авторитарной личности, тогда как вообще представители белой расы пользуются расистскими стереотипами. Даже на Севере, который считается более толерантным, большинство белых «в значительной мере признают стереотипное представление о чернокожем как о человеке ленивом, примитивном, легкомысленном, плохо пахнущем. Однако жители Южных штатов, отказывающие неграм в равном праве на работу и жилье, а также в праве голоса на выборах, гораздо более многочисленны, чем северяне, стоящие на таких позициях» (Pettigrew, 1958, p. 37). Таким образом, стереотипы, относящиеся к предрассудкам, могут быть усвоены и приняты без психологического груза авторитаризма. Исследование Шенбаха в Западной

Германии содержит сходные выводы. Изучая аттитюды западногерманской молодежи по отношению к различным группам работников- иммигрантов, в частности к туркам и итальянцам, Шенбах (Schönbach, 1981) не пришел к выводу, что те, кто выражал больше всего стереотипов в области предрассудков, обязательно были вообще склонны к авторитарному и ригидному стилю мышления. Среди наименее образованных представителей молодежи была отмечена тенденция к большему количеству предрассудков, но различия незначительны, если сравнивать сходство в применении этих стереотипов с большинством немецкой молодежи. Таким образом, какова бы ни была степень их образованности, молодые немцы имели склонность считать итальянцев и турок задирами и непредсказуемыми и вообще были склонны к отрицательной оценке и той и другой группы иммигрантов.

Адорно с соавторами предполагали, что авторитарные личности характеризуются самоутверждающим когнитивным стилем, который мешает фанатикам прямо посмотреть на ошибочность своих предрассудков. В повседневной жизни эти люди применяют ригидные понятийные рамки, интерпретируя мир в соответствии со своими собственными предубеждениями. Авторитарная личность постоянно замечает примеры лени чернокожих и корыстолюбия евреев. Стоящий на улице чернокожий сразу же квалифицируется как ленивый, а бизнесмен-еврей как корыстолюбивый. Чернокожие, которые тяжело работают, или бескорыстные щедрые евреи остаются незамеченными. Таким образом, мир авторитарной личности, проникнутый предрассудками, существует и функционирует сам по себе, подобно обвинителям К..., которые во всех его действиях усматривали подтверждение его «виновности».

Впоследствии и другие психологи отметили, что такие черты могли бы обнаружиться в мышлении людей, отвергающих примитивный фанатизм авторитарных личностей. В работе Тэджфела (Tajfel, 1981) показано, насколько распространен один из самых основных аспектов мышления стереотипами — категоризация. Понимание своего окружения предполагает, что людей и вещи, которые мы видим, мы относим к тем или иным категориям, а не рассматриваем их как уникальные, абсолютно единственные. Например, индивидов можно отнести к категориям «турки» или «итальянцы», «мужчины» или «женщины», «молодые» или «старые». Тэджфел предположил, что при некоторых условиях акт категоризации может привести к когнитивным разграничениям такого же типа, как те, которые используют для создания клише авторитарные личности. В лабораторном эксперименте Тэджфел показал испытуемым восемь линий различной длины. Каждая линия предъявлялась отдельно, и испытуемые должны были определить ее длину. В одном варианте эксперимента четыре более короткие линии были обозначены буквой А, а четыре более длинные — буквой Б. Тэджфел обнаружил, что один только факт определенного обозначения группы линий воздействует на суждения испытуемых. Они были склонны оценивать все четыре более короткие линии группы А как более сходные по длине друг с другом, чем это было в действительности. Точно так же они преувеличивали сходство линий группы Б. Напротив, испытуемые были склонны преувеличивать различия между линиями А и Б: они сочли самую длинную линию группы А более короткой, чем самая короткая линия группы Б. Короче говоря, они недооценили различия между линиями одной категории и переоценили различия между группами разных категорий.

То, что делают эти испытуемые в искусственных лабораторных условиях, не слишком отличается от того, что делает человек, который мыслит с помощью клише, используя стереотипы. Испытуемые производят категоризацию стимулов, отличающихся друг от друга при раздельном рассмотрении, а затем испытывают влияние категоризации при оценке этих стимулов. Тэджфел утверждал, что результаты его экспериментов содержат ясные следствия для изучения стереотипов. Одно лишь существование ярлыков, служащих для категоризации (например, «белый», «черный», «француз», «немец», «мужчина», «женщина»), может затронуть оценку категоризированных людей. Возможно, существует тенденция считать, что все члены одной и той же категории имеют большее сходство друг с другом, чем это имеет место на самом деле, и больше отличаются от противостоящей им категории, чем на самом деле. Так, люди, возможно, предполагают, что немцы очень похожи друг на друга и сильно отличаются от французов. Такое суждение, по-видимому, приводит к признанию стереотипов: например, в этом случае предполагается, что немцы имеют черты, отличающиеся от качеств французов, точно так же как белые отличаются от черных или мужчины от женщин. Преувеличение различий между группами линий А и Б безобидно, поскольку это не предполагает никаких оценочных суждений относительно линий А и Б. Однако аналогичные преувеличения, касающиеся черт, характеризующих национальности, расы или мужчин и женщин, могут нанести большой вред.

Проблема заключается в том, что предположения относительно черт различных групп могут быть сочтены оценками «здравого смысла». Как таковые они могут повлиять на выносимые суждения, так что при случае возможно возникновение у людей реакции, проникнутой предрассудками, если бездумно принимаются предположения здравого смысла. Деревенские жители в романе «Замок», немедленно причислившие К... к категории «чужих», возможно, сильно преувеличили различия между собой и К... Кроме того, как пишет Кристева, само по себе слово «иностранец» не является нейтральным. Оно ведет к неблагоприятным и даже угрожающим следствиям. Следовательно, даже те индивиды, которые считают себя доброжелательно настроенными по отношению к иностранцам, могли бы в конечном счете обращаться с человеком, носящим такую этикетку, как с аутсайдером.

Как могут стереотипы здравого смысла тонко влиять на суждения, показал Дункан (Duncan, 1976) в изобретательно проведенном в США эксперименте. Один из стереотипов в мышлении людей белой расы заключается в том, что они считают чернокожих необузданными. Этот стереотип постоянно укрепляется средствами массовой информации, рассказывающими о преступлениях и актах насилия, совершенных чернокожими. В результате стереотип может выступить в роли «здравого смысла» даже в сознании тех людей, которые отрицают свою принадлежность к расистам. Для своего эксперимента Дункан обратился к выборке американских студентов, представителей белой расы. Их попросили посмотреть видеофильм, изображающий двух спорящих друг с другом мужчин. Предварительно экспериментатор дал инструкции актерам, игравшим эту сценку, во время которой один ударяет другого. Сценка намеренно подана неоднозначно: зритель не знает, видел ли он игру или акт агрессии. Расовая принадлежность меняется: нападающим оказывается то чернокожий, то белый. То же самое относится и к жертве.

Дункана интересовало, как испытуемые истолкуют эту сцену. Результат был следующий: если нападал чернокожий, то 70% испытуемых считали, что имел

место акт агрессии, но процент такой оценки падал до 15%, когда нападающим был белый. В отношении расовой принадлежности жертвы существенных различий в суждениях не было, таким образом, строго одинаковое поведение белого и чернокожего оценивалось по-разному. Испытуемым казалось, что белый «играет», а чернокожий проявляет агрессию. Эти результаты Дункан истолковал как вызванные тонким воздействием стереотипов: испытуемые «видели» то, что они ожидали увидеть.

Сходные результаты получили Сэйгер и Скофилд (Sagar, Schofield, 1980). Они показали школьникам неоднозначные рисунки, изображавшие белых и чернокожих. Испытуемые сочли чернокожих персонажей более агрессивными, чем белых. Здесь важно не то, что суждения испытуемых подчинены стереотипам. Дело в том, что суждения, в свою очередь, подтверждают стереотипы. В конечном счете испытуемые увидели своими глазами дополнительные доказательства агрессивности чернокожих: разве они не видели фильм, где чернокожий ударил белого? Таким образом, стереотип может укрепиться несмотря на то, что человек, который в него верит, не чувствует вражды к потенциальным жертвам предубеждения. Предрассудок укрепляется, хотя те, кто в него верят, считают, что у них предрассудков нет.

Люди не ограничиваются пассивной интерпретацией наблюдаемых сцен. Они сами тоже играют роль в этих сценах. Стереотипы в этом смысле могут определять действия так же, как и суждения. Отсюда могут возникнуть акты дискриминации, опять-таки при том, что осуществляющие их люди не осознают, что они проявляют на практике, в действии свои предрассудки. Этот феномен был проиллюстрирован в эксперименте, который провели Уорд и соавторы (Word et al., 1974). Они попросили американских студентов, принадлежащих к белой расе, вести себя так, как будто бы они проводят собеседование по найму на работу. Желающим получить работу человеком был то чернокожий, то белый. Экспериментаторы отметили, что испытуемые чувствовали себя неловко при беседе со студентами-чернокожими. Разговор был более кратким и торопливым. Как и следовало ожидать, те, кто отвечали на вопросы, ощущали эту разницу в обращении. Во время более продолжительных и более дружеских бесед, которые обычно велись с белыми, «кандидаты» чувствовали себя свободнее. В другом эксперименте Уорд и его коллеги попросили актеров сыграть роли опрашивающих и опрашиваемых исходя из впечатлений от видеозаписей бесед, проведенных в предыдущем эксперименте. Белые и чернокожие актеры играли те же роли на основе тех же видеозаписей. Заснятые на кинопленку сцены, сыгранные актерами, были затем показаны другим испытуемым, которых попросили оценивать кандидатов на рабочее место по успехам. Актеры, сыгравшие сцены с чернокожими кандидатами, были оценены как менее удачные исполнители. Чернокожие кандидаты начинали нервничать. Если же разговор с ними был более кратким, сцены эти были сыграны кандидатами-черными так, что зрители сочли исполнение менее эффективным.

В реальной жизни в отличие от экспериментальной ситуации был бы получен дополнительный результат: чернокожие кандидаты не смогли бы получить место, на которое претендовали. Люди, которые вели опрос так, что их поведение было дискриминационным, не осознали бы происшедшего. Они считали бы, что вели беседу лояльно и на собственном опыте убедились бы, что чернокожие кандидаты меньше подходили для того места работы, на которое претендовали. При этом

люди, проводившие интервью, не поняли бы, что они сами сделали чернокожих кандидатов непригодными. Подобные процессы могут происходить, когда мужчина ведет беседу с женщинами, и особенно в случае, если мужчина белый, а женщина — чернокожая. Подробный анализ беседы, реально состоявшейся в Нидерландах, проводит Эссед (Essed, 1980). Чернокожая женщина хотела занять очень высокую должность. Человек, проводивший беседу, казалось, стремился найти информацию, которая подтверждала бы то, чего он ожидал от чернокожих. Он настойчиво спрашивал у этих женщин, страдали ли бы они от отсутствия дискотек, если бы им пришлось работать в другой стране. Запись этих бесед показала, что вопросы приводили женщин в замешательство и что беседа шла неровно в противоположность тому, чего можно было бы ожидать, если бы кандидатом на эту должность был мужчина, белый, честолюбивый и равный по квалификации кандидатам-женщинам. Нет никакого сомнения в том, что спрашивающий сделал бы вывод, что чернокожие женщины создают трудности и не способны работать в администрации.

Люди, проводящие интервью, точно так же как испытуемые в эксперименте Уорда и его коллег, конечно, считают, что вели себя должным образом. Вероятно, они сочли бы себя толерантными и далекими от откровенного фанатизма. Как хозяин гостиницы в романе Кафки, они могли бы заявить о своем личном стремлении быть доброжелательным к иностранцу. Тем не менее в результате получилась дискриминация, которая опиралась на процессы, оказавшиеся под влиянием тонких предрассудков. В романе Кафки «Процесс» священник мог бы объяснить К..., как получается, что процедура суда постепенно переходит в приговор. Дело обстоит так же и в беседах по найму на работу. Процедура искажается с самого начала предвзятым мнением, направленным против отличающегося кандидата /иностранца/ «другого», и переходит в приговор, присуждающий рабочее место одному из «нас», отстраняющий и ставящий в невыгодное положение одного из «них».

Ж. Идеологические дилеммы современного расизма

Можно было бы предсказать, что практика и способы выражения расизма в современном индустриальном обществе — весьма утонченные. В наше время общество уже не признает открытого выражения расистских взглядов. «Предрассудок» осуждается, и провозглашается ценность толерантности вообще. Однако в обществе остается неоднозначность, и разделяемые всеми убеждения характеризуются противоречивыми темами и тем, что Биллиг и соавторы называют идеологическими дилеммами (Billig et al., 1988). В отношении расы можно дать краткий обзор этих дилемм в странах Западной Европы. В большинстве из них имеются крупные популяции работников-иммигрантов, привлекаемых надеждой на высокую зарплату и «справедливое» обращение. Правительства этих стран создали учреждения, которые должны заниматься благополучием иммигрантов и способствовать гармоничным отношениям между социальными группами. На официальном уровне эти правительства обычно восхваляют толерантность и критикуют предрассудки. С другой стороны, те же правительства допускают постоянную дискриминацию в официальных учреждениях и проводят через парламенты дискриминирующие законы, в частности по вопросам гражданства и иммиграции. Мало что делается для борьбы против дискриминации в сфере экономики. Поли-

ции не мешают донимать группы меньшинств. Заканчивая описание идеологической дилеммы, отметим, что время от времени правительства прибегают к помпезным националистическим заявлениям, восхваляя «наш образ жизни» таким образом, что незаметно предполагается превосходство ин-группы. Так идеология создает дилемму, предлагая идеи, которые и выражают предрассудки, и критикуют их. При этом утверждают, что обе идеи в равной мере являются составными частями «здравого смысла». В этих условиях невозможно ожидать от людей прямых, непосредственных аттитюдов. Напротив, необходимо подробно проанализировать, что именно говорят члены групп, составляющих большинство, когда беседуют о «других» между собой. Таким образом, социально-психологический анализ предрассудков должен привести к изучению расистских высказываний. Многие американские социальные психологи заявляли, что существует «современный расизм» (например, McConahay, 1986; Kinder, Sears, 1981, 1985). Эти психологи утверждают, что современный расизм отошел от откровенного старомодного расизма. Например, современные расисты не стали бы повторять тот стереотип в отношении чернокожих, который Петтигру обнаружил в открытой и недвусмысленной форме в высказываниях белых американцев в 1950-е гг. (Pettigrew, 1958). Вместо этого современные расисты прибегают к косвенной, зашифрованной форме выражения. Кроме того, они отрицают свою причастность к расизму. Они обосновывают свои взгляды, ссылаясь на общие ценности или на так называемые специфические факты. Современный расист заявляет, что он против законодательства, стремящегося положить конец расовой дискриминации, потому что такие законы угрожают свободам большинства — свободе сдавать или продавать дома тем, кому они хотят. Современные расисты утверждают, что их позиция вызвана желанием сохранить ценность свободы. При этом они отрицают наличие у них какой-либо расистской мотивации. Они отрицают, что они против чернокожих, потому что это чернокожие, но утверждают, что чернокожие фактически больше склонны к насилию и преступности и т. д. Современные расисты, может быть, больше всего верят в то, что чернокожие далеко не жертвы дискриминации, что они пользуются привилегиями.

Теоретики современного расизма построили несколько шкал в сочетании с опросниками, чтобы измерить эти совокупности мнений. Шкалы содержат образцы высказываний, такие как: «За последние несколько лет чернокожие получили больше, чем они заслуживают» и «Большинство чернокожих, получающих социальную помощь, могли бы без нее обойтись». Некоторые исследователи, например Макконэхэй, Киндер и Сирс (McConahay, Kinder, Sears), создали также шкалы «старомодного расизма» для измерения расистских аттитюдов, выражаемых более открыто и прямо. Сравнивая ответы на обе серии опросников, исследователи обнаружили, что современные расисты отвергают грубый старомодный расизм. В противоположность этому сторонники последнего, нередко выходцы из сельского населения, менее образованные, чем первые, также согласны с положениями «современного расизма».

Теория «современного расизма» показывает, что многие члены большинства говорят о расизме, прикрываясь неоднозначными высказываниями. Например, Дивайн и соавторы (Devine et al., 1991) отмечают, что многие американцы, признавая несправедливость предрассудков, в то же время продолжают мыслить расистскими стереотипами. Для продолжения изучения идеологических амбива-

лентностей, или дилемм, представляется уместным рассмотреть непосредственно то, что говорят люди, не доверяясь их ответам на вопросы об имеющихся у них аттитюдах. Такую стратегию исследования особенно настойчиво рекомендуют теоретики речи и риторики (например, Billig, 1981; Potter, Wetherell, 1987; Edwards, Potter, 1992). Эти теоретики показывают важность языка. Они утверждают, что слова, которыми мы пользуемся, и высказывания, которые предоставляет нам культура, формируют наше состояние духа. Помимо этого, исследователи речи подчеркивают, что язык используется так же, как перформатив. Например, когда люди выражают свои установки, они не обязательно отражают свое внутреннее психическое состояние, скорее они совершают акт социального взаимодействия. Следовательно, если мы хотим понять современный расизм, мы должны изучить, что делают люди, когда они высказывают клише современного расизма.

Это хорошо иллюстрирует пример поведения хозяина гостиницы у Кафки. Можно было бы подумать, что, говоря, что он был бы счастлив оказать любезность К..., он выражает личные чувства. Однако у нас нет никаких оснований для того, чтобы считать это высказывание непосредственным отражением состояния его духа. Может быть, при других обстоятельствах хозяин гостиницы был бы счастлив дать комнату К..., а может быть, он вовсе не был бы счастлив это сделать. Каким бы ни было его глубоко личное состояние духа, хозяин гостиницы, высказываясь именно так, использует свои слова для отдельных конкретных действий. На самом деле этими своими словами он отказывается поместить у себя К..., и, таким образом, они служат для демонстрации дискриминации. И еще: эти слова имеют функцию самооправдания: «Не сердитесь на меня, — фактически говорит хозяин гостиницы, — это не моя вина». Совершая дискриминацию, говорящий имплицитно признает, что эта дискриминация — зло. Но это признание нисколько не препятствуя акту дискриминации, фактически допускает его.

Рассматривая высказывания в их контексте, аналитики замечают сложную амбивалентность языка современного расизма. В своей работе Ван Дейк (Van Dijk, 1987, 1992) подробно изучил, как жители Западной Европы говорят об иностранцах и иммигрантах (ср. также Windisch, 1987), и сравнил высказывания рядовых членов группы большинства с высказываниями политических деятелей и журналистов. По мнению Ван Дейка, сходство поразительно. Постоянно повторяется формулировка «У меня нет предрассудков, но...» Отрицание наличия предрассудков служит введением к заявлениям, принижающим иностранцев. Люди часто рассказывают истории, утверждая, что их высказывания «основаны на фактах». Тем самым они отрицают возможность несоответствия своих мнений личным чувствам («Я против них ничего не имею, но...»). При этом говорящий утверждает, что в данном случае он руководствуется только «фактами»: иностранцы «отличаются от нас», они «нечистоплотны, ленивы», они отнимают у «нас» «наши» рабочие места и т. д. Так называемые факты принимаются без критики — точно так же, как это наблюдалось у испытуемых в эксперименте Дункана (Duncan, 1976), когда они признавали «факт», что чернокожий агрессивен.

В таких высказываниях ясно видны дилеммы современного расизма. Дискриминационные мнения (и действия) одновременно высказываются и отрицаются. В проведенном им опросе Ван Дейк подчеркнул большое количество сообщений, содержащихся в этих высказываниях, эквивалентных действиям (аналогичный анализ см. в работах: Billig, 1991; Potter, Wetherell, 1987).

А. Самопрезентация. Утверждая, что лишены предрассудков, люди, как и хозяин гостиницы в романе Кафки «Замок», представляют себя социально приемлемыми. Здесь проявляется тенденция создать у своей аудитории благоприятное впечатление и избежать риска быть отвергнутыми как расисты. Типично, что высказывания, выражающие расистские убеждения, формулируются гибко или смягчаются в зависимости от того, насколько говорящий хочет быть умеренным в своем сообщении. Так, Ван Дейк отметил, что, когда западноевропейские политические деятели призывают более строго контролировать поток иммигрантов, они утверждают, и это типично, что их нация глубоко толерантна. Они говорят, что «мы», ин-группа, предрассудков не имеем. Даже члены Национального фронта прибегают к высказываниям того же типа, отрицая любые предрассудки как у самого говорящего, так и у социальной группы, к которой он принадлежит. Таким образом, приемлемая самопрезентация и презентация своей группы обычно предваряет аргументы против «них» — «других».

Б. Риторическая защита. Эта стратегия самопрезентации представляет собой также риторическую стратегию (ср. Billig, 1987 в связи с дискуссией о важности риторики в социальной психологии). Говорящий старается дать отпор критике, направленной против него. Отрицая предрассудки (или утверждая, что лично сам он был бы счастлив сделать приятное иностранцам, но...), говорящий стремится предвосхитить критику. Таким образом, самопрезентация сама по себе становится теоретическим актом самооправдания перед лицом потенциальной критики.

Ван Дейк (Van Dijk, 1992) и Биллиг (Billig, 1991) отметили, что нередко используется еще и такая форма самооправдания и критики «другого», которая часто встречается у политических деятелей: утверждая, что «мы» толерантны, они дают понять, что «они», «другие» — нетерпимы, не принимают или не уважают «нашу» терпимость. Например, Ле Пен, лидер Национального фронта, часто прибегает к этой стратегии высказывания. Он меняет местами расистов и антирасистов, заявляя, что антирасисты и есть «подлинные» расисты, потому что они расисты антифранцузские. Таким образом, говорящий высказывает расистские взгляды, пользуясь риторикой, которая создает видимость критики расизма. По мнению Ван Дейка, такая манера свойственна не только крайне правым, ею постоянно пользуются и более респектабельные правые политические деятели, а также авторы передовых статей газет. Так нежелательные черты в «нас» (или иностранца в нас) приписываются «другому» в той мере, в какой иностранец изображается как подлинно «чужой».

В. Консерватизм. Эти сложные формы речи представляют собой форму консерватизма. Они служат для оправдания дискриминации путем критики попыток подорвать расистскую практику. Заявляя, что «я сам» и моя ин-группа «толерантны», говорящий отрицает необходимость больших перемен. Те, кто борются против дискриминации, получают кличку «подлинных расистов». Если «мы» толерантны, то ни к чему рассматривать нашу политику в вопросах предоставления жилья и дискриминации. Возможно, что предвзятые мнения оказывают тонкое воздействие на уровне подсознания. Они могут проскользнуть незаметно, поскольку они отрицаются. «Они» — те, кто говорят о самой возможности предубежденности, подвергаются бичеванию как смутьяны. Именно так эти сложные высказывания служат для защиты повседневно встречающихся актов дискриминации.

На этом уровне те высказывания, которые создают видимость критики предрассудков, на самом деле одновременно их выражают. Сами эти высказывания как таковые являются действиями, неотделимыми от дискриминации. Вот почему социально-психологические эксперименты, в которых представители белой расы проводят опрос чернокожих, настолько разоблачительны. Они иллюстрируют, как коммуникативные действия (а интервью по найму на работу — это прежде всего серия коммуникативных действий) соотносятся с дискриминацией и пользованием властью. Тот, кто проводит интервью, имеет власть над кандидатом на рабочее место. Точно так же члены группы, составляющей доминирующее большинство, обладают властью превращения предрассудков в дискриминационные действия против членов меньшинства, которое со своей стороны имеет меньше возможностей противостоять дискриминации. Как это всегда признавали Адорно и его коллеги по Институту социальных исследований, предрассудки и дискриминация — это темы, которые должны были бы вывести нас за пределы психологии и привести к анализу власти, особенно власти экономической и политической.

ГЛАВА 18

Высказывания и убеждение

Родольф Гильон
(Rodolphe Ghiglione)

Изучение феноменов межличностного общения в социальной психологии началось, конечно, уже давно, но их статичность — чтобы не сказать громоздкость — не перестает нас беспокоить. Эта вводная фраза предполагает последовательное и обоснованное изложение истории коммуникации, которой располагала и располагает социальная психология, а также ее критическое рассмотрение. Такой подход представляется тем более насущно необходимым, что коммуникация стала передовым участком, источником новых профессий, новых понятий, новых методов, новых приемов исследования и т. д., и теперь социальная психология должна занять свое место в этом движении.

Диплом «социального коммуникатора» в Венесуэле, может быть, дает ответ на вопрос: что значит общаться *сегодня*? Но если это так, то здесь же мы найдем имплицитный или эксплицитный ответ на вопрос: кто общается *сегодня*?

Введение знака времени — *сегодня* — в вопросы «что значит общаться?» и «кто общается?» отсылает нас к тому факту, что и акт коммуникации, и общающийся субъект в сильной степени зависят от референтных теорий, структурирующих несколько наук, и в частности таких, как лингвистика и психология, которые во всем связаны с говорящим и с материалом, используемым при общении. Но мы еще вернемся к вопросу о значении, которое имеют социальные ситуации, притом что лингвистика превращает язык в замкнутую систему и носителя смысла, а психология рассматривает субъекта как систему, подчиняющуюся общим законам, которые объясняют познавательную способность и поведение человека. То, что субъект социален, т. е. вписан в некую историю и в некую ситуацию, где он может быть самим собой только с «другим», имеет лишь второстепенное значение. Здесь важен закон, который объясняет тот факт, что яблоко падает независимо от обстоятельств, а не то, что оно падает по прямой линии или под действием ветра описывает красивую кривую. Оставим это поэтам и другим деятелям искусства!

Трудность создания такой модели, производной от физических наук, заключается в том, что она не вполне применима к наукам о человеке, реагирующем и символическом животном, создающем свои представления о реальном мире вместе с «другими» и через них, в частности с помощью языка, — а к общению между людьми эта модель применима в еще меньшей степени. И все же!

А. Субъект языка и язык субъекта

«Процесс говорения никогда не бывает нейтральным», — писала в 1985 г. Люс Ирригарэй, развивая мысль, что универсальность любого высказывания, даже научного текста, — это обман. Она доказывает, что устранение местоимения первого лица «я» (лица говорящего), необходимое для этой конститутивной универсальности, — тоже обман. Наконец, Люс Ирригарэй опровергает точку зрения, согласно которой язык — это замкнутая система, объект, который может рассматриваться независимо от тех, кто им пользуется, и от целей, ради которых его используют, и что при этом теории и поступки субъектов не подвергаются никакому воздействию.

Когда Соссюр (Saussure, 1916) предпринял попытку создать «подлинную лингвистическую науку», которую не удалось создать школе Боппа[1], он сделал это, выделив «природу предмета» лингвистики, обобщая его: «Разделяя язык и речь, мы тем самым отделяем: 1) социальное от индивидуального; 2) существенное от побочного и более или менее случайного» и нейтрализуя его: «язык... это нечто имеющееся у каждого, вместе с тем общее всем и находящееся вне воли тех, кто им обладает. Этот модус существования языка может быть представлен следующей формулой: 1 + 1 + 1 + 1... = I (коллективный образец)... В речи нет ничего коллективного; проявления ее индивидуальны и мгновенны. Здесь нет ничего, кроме суммы частных случаев по формуле (1 + 1′ + 1″ + 1‴...)».

Как мы говорили в другой работе: «...Современная лингвистика, следовательно, родилась. Изучение языка отдельно от речи; изучение продукта, созданного массой говорящих, отдельно от индивидуального» (Ghiglione, 1986). Можно было бы подумать, что пока все совершенно нормально. Конечно. Но проблема — в продолжении, в том, что порождают подобные высказывания. Приведем в качестве примера лишь одно из них. Процитируем то, что заявляет итальянский лингвист Туллио де Мауро (Tullio de Mauro) в своем комментарии к работе Соссюра: «Различение языка и речи носит явно диалектический характер; язык... это система границ... в которой находятся и функционально идентифицируются "значения" и звуковые отношения говорящего, т. е. значения и акустические образы отдельных речевых актов; такая система управляет речью, существует над ней; и именно в этом заключается смысл ее существования... *так что можно сказать, что язык существует лишь для того, чтобы управлять речью*»[2] (цит. по: F. de Saussure, *Cours de Cinguistique generale*; ed.: Payot, 1972, n. 65, p. 420). Еще шаг — и язык будет управлять субъектом. Некоторые лингвисты этот шаг сделали: Якобсон (Jakobson) частично, а Хомский полностью (Chomsky). Первый (Якобсон) интересовался коммуникацией. Он увидел — а за ним и многие социальные психологи — в «математической теории коммуникации» (Shannon, Weaver, 1949) модель, позволяющую перейти от языка (в понимании Соссюра) к речи, не затрагивая главенства языка. В самом деле, он заявил: «Код подбирает означающее к означаемому и означаемое к означающему. Сегодня благодаря разработке в теории коммуникации

---

[1] Франц Бопп (Franz Bopp) — один из основателей сравнительно-исторического метода в языкознании, который он впервые применил в своей известной работе «О системе спряжения санскритского языка в сравнении с таковою в греческом, латинском, персидском и германских языках», опубликованной в 1816 г. — *Примеч. перев.*

[2] Выделено нами.

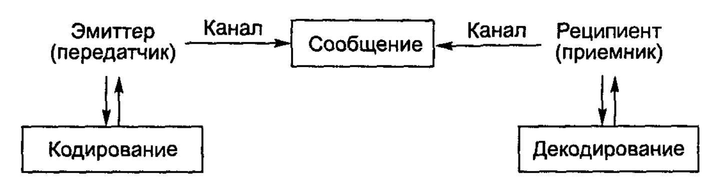
проблем кодирования соссюровская дихотомия "язык — речь" может получить новую, гораздо более точную формулировку, что придает этой дихотомии новую операциональную ценность... Собеседников, принадлежащих к одному языковому сообществу, можно определить как реальных пользователей одного и того же кода, охватывающего одну и ту же логику. Общий код — это инструмент коммуникации, который действительно тесно связывает и делает возможным обмен сообщениями» (Jakobson, *Essai de linguistique generale*. Paris, 1963, t. 1, p. 90–91). Это позволит лингвистам считать, что коммуникация принадлежит к языку, а не к речи, т. е. благодаря параллельным усилиям лингвистики и математической теории коммуникации стало возможным объединить семантику и лингвистический инвариант: «Известно, что в течение некоторого времени лингвистика и теория коммуникации испытывали большое искушение рассматривать всякое рассуждение, относящееся к здравому смыслу, как некий шум, семантическую помеху, и исключить семантику из изучения вербальных сообщений. Однако в настоящее время лингвисты проявляют стремление снова вернуть семантику... Подходя таким образом к смысловой информации, мы встречаемся с предложением Шеннона определить информацию как «то, что остается неизменным при всех обратимых операциях кодирования или перевода» (Jakobson, op. cit., t. 1, p. 95). В таком случае субъекту не остается ничего другого, кроме вхождения в эти заранее заданные рамки. И тогда этот субъект может очень хорошо объединиться с кодировщиком/дешифровщиком, вписанным в мир лингвистических инвариантов, которые одни только могут обеспечить надежность человеческой коммуникации: «По мнению Маккэя (Mac Cay), ключевым понятием теории коммуникации является понятие заранее предусмотренной возможности. Лингвистика говорит то же самое. Ни в одной из названных наук не высказывается ни малейшего сомнения в основополагающей роли операций отбора и речевой деятельности. Инженер допускает, что отправитель и получатель сообщения владеют приблизительно "одинаковой системой классификации" заранее предусмотренных возможностей, а соссюровская лингвистика точно так же говорит о языке, который делает возможным общение собеседников» (Jakobson, op. cit., t. 1, p. 90). Отсюда — к тому, чтобы сказать, что язык одновременно делает возможным и отражает речевой обмен — всего один шаг, который очень легко сделать.

Так, в то время как Соссюр различал первую модель, модель языка 1 + 1 + 1 + + 1... = I, и вторую модель, модель речи (1 + 1′ + 1″ + 1‴...), на основе возможной или невозможной кумулятивности, связанной с инвариантами, Якобсон делает из модели I предпосылку второй соссюровской модели (предварительное требование для...). При этом он проявляет тенденцию обосновать смысл, циркулирующий во второй модели, одним только соблюдением ограничений, налагаемых системой языка. В общем, Якобсон предлагает третью модель:

(I (делает возможным) (1 ⇆ 1″...)

Таким образом, структурная лингвистика аннексировала коммуникацию, добавив к ней необходимую функциональную целенаправленность, ибо говорят всегда с определенной целью, предоставив коммуникации самостоятельную деятельность... и не связывая ее со второстепенными и случайными условиями социально позиционированного субъекта. Какой удачей для проникнутой бихевиоризмом социальной психологии общения стало это теоретическое сближение со струк-

турной лингвистикой! Действительно, освободившись от беспокойства, которое мог вызвать говорящий субъект, совершенно неконтролируемый в отношении производства и восприятия смысла, можно было целиком посвятить себя своим собственным инвариантам. Другими словами, поскольку говорящий субъект рассматривался как кодирующая и декодирующая машина, социальная психология коммуникации не должна была больше заботиться о смысловом аспекте, принадлежащем к сфере уже доказанной системной механики, и могла сконцентрировать свои усилия на индивидуальных переменных. И вот пресловутая модель:



Эта модель действительно позволяла считать, что при условии правильного кодирования/декодирования язык прозрачен и главное — это характеристики эмиттера, сообщения-системы и реципиента. Если просмотреть за последние лет пятьдесят научную литературу, посвященную исследованиям и размышлениям, касающимся социальной психологии коммуникации, можно лишь удивиться тому, насколько постоянно присутствуют темы и отсутствуют размышления о языке, вписанном в акт коммуникации, а также отсутствию собеседника, диалога и т. д.

По первому пункту — постоянство тем — если обратиться к первым систематическим исследованиям коммуникации Йельской школы (Hovland, Lunsdaine, Sheffield, 1949; Hovland, Janis, Kelley, 1953), то можно увидеть, что исследуются:

- способность коммуникатора (источника) вызывать доверие;
- факторы, объясняющие восприимчивость реципиента к убеждению;
- характер используемых аргументов;
- риторика сообщения;
- ситуационные факторы.

Спустя 20 лет Химмельфарб и Игли (Himmelfarb, Eagly, 1974) в своем обзоре проблем формирования и изменения аттитюда выделили четыре переменные, объясняющие изменение аттитюда в рамках модели коммуникации, близкой к приведенной выше. А именно:

- характеристики коммуникатора (источника);
- характеристики реципиента, определяемые исходя из экспериментальной ситуации (импликация, первоначальная установка, согласие/несогласие);
- предрасположенность реципиента, индуцированная или долговременная (самоуважение, состояние напряженности);
- характеристики сообщения: организация, тип используемых средств, контекст сообщения...

Можно легко заметить, что по-настоящему потрясающих изменений модели здесь нет.

Следующий скачок в 20 лет приводит нас к нашему собственному обзору проблем, посвященному изучению периода 1980–1995 гг. Мы отметили, что, хотя

темы стали более разнообразными, все же по-прежнему уделяется внимание способности коммуникатора вызывать доверие и стилю высказываний, а схема «Отправитель—сообщение—получатель» еще не полностью отброшена, по крайней мере в своей основе.

По второму пункту — размышления о роли языка в процессе коммуникации — можно отметить, что таким размышлениям мешает взаимопонимание лингвистики, которая, если присмотреться внимательно, хотела сделать говорящего субъекта предметом своего исследования, и социальной психологии, которая видела в субъекте инвариант.

В течение долгого времени не было никаких сдвигов. В своей статье, озаглавленной «Что случилось с языком в социальной психологии? Обзор литературы» (*Whatever happened to language in social psychology? A survey of texts*) Крогер и Вуд (Kroger, Wood, 1992) обвиняют социальную психологию коммуникации в том, что она забыла выяснить отношение человека к языку: «Наша цель — показать, что язык как предмет изучения исчез из социальной психологии в период преобладания в ней бихевиоризма, и поэтому описание социальной психологии как лишенной языка — не карикатура, а релевантное описание этой науки». Язык, о котором здесь говорится, следует рассматривать в том смысле, в каком его понимает Вундт, а именно язык как продукт общества, или же ,в понимании Выготского, как средство, которое позволяет формироваться мышлению в процессе социального взаимодействия, или же, в понимании философов языка, как средство социального действия.

Тезис, отстаиваемый этими авторами, основывается на нескольких примерах из истории: программа Вундта для социальной психологии, которую можно найти в его работе «Лекции по психологии человека и животных», вышедшей в 1863 г. и забытой в то время, когда в социальной психологии произошел уклон в бихевиоризм; статьи в «Справочнике по социальной психологии» (*Handbook of Social Psychology*, 1953) или работы, опубликованные в *Advances in Experimental Psychology*, которые издавали Берковиц (Berkowitz), а затем Занна (Zanna), практически игнорировавшие язык, за исключением, правда, статьи Кларка (Clark) в «Справочнике» и двух глав в *Advances*, одну из которых в 1967 г. написал Московичи (Moscovici, 1967), а другую в 1969 г. Эрвин Трип (Ervin Tripp, 1969). Однако авторы отрицают, что они будто бы хотели создать впечатление, что в социальной психологии нет работ о языке в том смысле, в каком они его понимают. Но, говорят они: «...Эти работы существовали скрыто, на периферии экспериментальной социальной психологии, и не входили в основное течение. Конечно, необходимо упомянуть работу Роджера Брауна (Roger Brown), посвященную усвоению языка, работу Ламбера (Lambert) об аттитюдах по отношению к языку и работу Ромметвейта (Rommetweit) о структуре и смысле».

Возвращение языка в исследования по социальной психологии эти два автора относят лишь к недавнему времени, т. е. после того, как отказались от бихевиоризма и логического эмпиризма, хотя считают, что «...социальные психологи в основных разделах исследований, проводимых в американских университетах, продолжают вести страусиную политику по отношению к языку». Впрочем, это возвращение к изучению языка следует, по мнению цитируемых авторов, искать в «философии психологии» Витгенштейна. Авторов, на которых ссылаются Поттер и Уэзерелл (Potter, Whetherell, 1987) или Харре, Кларк, де Карло (Harre, Clark,

de Carlo, 1985), следует искать среди лингвистов, философов языка, этнометодологов и т. д. Рассматриваемая статья заканчивается утверждениями, с которыми можно согласиться, но которые, может быть, нуждаются в доказательстве: «Метафора машины, — говорят они, — смычок к струнным инструментам современной науки — сейчас отмирает и заменяется новой метафорой, согласно которой социальная действительность людей похожа на нескончаемый многоголосый разговор, охватывающий всех нас» (Harre, 1990).

В анализе учебников по социальной психологии, появившихся во Франции в период между 1960 и 1987 гг., т. е. приблизительно лет за пятнадцать, мы сами (Ghiglione, 1990) напоминали, что за редкими исключениями в них уделялось мало места языку при рассмотрении социальных взаимодействий. Так, Даваль (Daval) говорил о коммуникации, но не интересовался языком; Штетцель (Stoetzel) составлял исключение; Фламан говорил о важности коммуникации для социальной психологии, но интересовался языком ничуть не больше, чем Даваль с коллегами. Может быть, Фламан больше, чем названные авторы, подчеркивал необходимость «количественного» исследования взаимодействий и в более общем виде развивал модель коммуникации, которую можно назвать функционалистской, детерминистской, квантификаторной, классифицирующей и бихевиористской, однако язык здесь во внимание не принимался. Можно было бы привести множество примеров работ, в которых в большей или меньшей степени проявляется такое же отношение к языку, но это не представляет никакого интереса.

Мы ограничимся напоминанием о самых крайних позициях, на которых стоит Зайонц (Zajonc, 1966): «Удобно анализировать коммуникацию, абстрактно различая в ней три следующих элемента: *поведение*[1] эмиттера, *поведение*[2] реципиента и типы сообщений, которыми они обмениваются. Анализ сообщений не находится в сфере непосредственных интересов психологии» (Zajonc, 1966). С. Московичи (1973 и 1984) занял противоположную позицию, равно как и авторы (Zimbardo, von Cranach, Abravanel, Akerman, Rime), которых он пригласил участвовать в написании его «Введения в социальную психологию» и которые разделяют его взгляды. Коммуникация, учитывающая язык, понимаемый в духе Витгенштейна или Выготского, появляется вновь, хотя параметры языка и его прагматический эффект еще предстояло изучать.

Позднее, в 1990-е гг., социальная психология уже станет принимать во внимание язык в его прагматических аспектах и во взаимоотношениях с познавательной деятельностью человека. Правда, это делается еще очень робко. Но, как бы ни обстояло дело с изложенной историей развития социальной психологии и с оценкой приведенных точек зрения на тот или иной аспект, необходимо выделить основные моменты и основных авторов. Конечно, всякое подразделение спорно, а список отобранных авторов не может гарантировать, что мы, к нашему сожалению, кого-нибудь не забыли. Но все же социальная психология поддается, несмотря ни на что, исследованию с помощью довольно простых методов, если только изучение коммуникации сосредоточить вокруг постоянно усложняемой исходной схемы: «эмиттер (коммуникатор)—сообщение—реципиент (получатель)».

[1] Выделено нами.
[2] Выделено нами.

Б. Эмиттеры (отправители), получатели и сообщения

а. Отправители и получатели

Социально-психологические исследования коммуникации были сосредоточены главным образом на эффектах убеждения и изменения аттитюда, хотя исследовались и другие области. Как мы уже говорили, совместное господство математической модели коммуникации и бихевиоризма побудило исследователей, и в частности ученых Йельской школы, опиравшихся на учение Аристотеля и на экспериментальный подход, заняться исследованиями, из которых язык был фактически исключен. Это направило интерес исследователей в первую очередь на отправителя (эмиттера) и получателя (реципиента), а затем уже на сообщение.

Мы здесь не будем слишком вдаваться в подробности, так как, с одной стороны, это уже было сделано во многих учебниках, в том числе и в том, который создавался под руководством Сержа Московичи (Moscovici, 1984), а с другой стороны, в том же учебнике Г. де Молен (G. de Mollin) широко осветил историю изучения изменения аттитюда с помощью эмиттера и реципиента. Мы хотели бы просто напомнить некоторые факты и результаты, полученные до начала 1980-х гг., а затем продолжить изложение и привести некоторые результаты, полученные в 1980–1990-е гг.

Прежде всего отметим, что интерес к характеристикам коммуникатора возник давно. В рамках исследований внушения, восходящих к началу XX в., можно обнаружить связь между престижем, который убеждает силой собственного влияния, и возможностями гипнотизера. Убеждающую силу одной только авторитетности коммуникатора подверг сомнению С. Аш в 1948 г. Он высказал мысль, что существует процесс идентификации, происходящий между коммуникатором и реципиентом, — процесс, который изменяет восприятие содержания сообщения. Этот путь исследования (в большей или меньшей степени связанный с внушаемостью) был затем оставлен. Исследователи перешли к изучению характеристик эмиттера и реципиента. Надежность, привлекательность, искренность, динамизм, власть, позволяющая вознаграждать и наказывать, и другие характеристики источника сообщения были исследованы в качестве экспериментальных переменных с целью объяснения эффектов влияния. В этом случае сообщение никогда не изучалось как носитель влияния как таковое (*per se*). Так, например, в одном из самых известных исследований в парадигме надежности источника, проведенном Ховландом и Вайсом (Hovland, Weiss, 1957), язык используется в качестве носителя информации, но при этом язык сам по себе не изучается. Действительно, в этом эксперименте студенты читают статьи на различные темы. Одной половине студентов говорят, что источник имеет авторитет и достоин доверия; другой — что источник большого доверия не заслуживает. Результаты эксперимента показывают, что при полном совпадении содержания сообщения первая группа больше поддалась влиянию, чем вторая. И спустя 40 лет в многочисленных экспериментах, концентрирующихся на способности коммуникатора вызывать доверие, на язык обращается не больше внимания. Так, в весьма удачном эксперименте (!), проходившем под девизом «Видеть — значит верить: выражение лица и изменение аттитюда» (Brownlow, 1992), автор эксперимента сравнивает влияние женщи-

ны, имеющей детское выражение лица (*babyfaced*), и влияние, оказанное женщиной зрелой (*maturefaced*). Сравнение влияния обеих женщин, которые передавали убеждающее сообщение, проводилось по двум критериям: насколько данная женщина вызывает доверие и ее компетентность. Коммуникатор с детским выражением лица (*babyfaced*) вызывает более высокую степень согласия с содержанием сообщения, когда речь идет о первом критерии (доверии) и более низкую степень согласия по второму критерию (компетентности). Женщина зрелого возраста с соответствующим выражением лица (*maturefaced speaker*) вызывает обратное соотношение критериев по степени влияния. Автор эксперимента делает вывод, что изменение аттитюда не связано с аттрактивностью, возрастом, с коммуникативным поведением коммуникатора-отправителя сообщения или же с интересом испытуемых к теме сообщения (!).

В других недавно опубликованных работах авторы, опираясь на теорию атрибуции, «стремятся доказать, что восприятие надежности источника может быть результатом сложных субъективных выводов испытуемого, которому адресовано сообщение, сделанных им относительно причин, мотивов, побудивших оратора защищать то или иное дело. Некоторые авторы (Eagly, Chaiken, 1975; Eagly, Wood, Chaiken, 1978; Eagly, Chaiken, Wood, 1981; Wood, Eagly, 1981; Magny, Papastamou, 1984) считают, что выводы о побудительных мотивах играют решающую роль для всякого субъекта, подвергающегося попытке убеждения, когда он оценивает надежность и степень доверия, которого заслуживает источник» (Bromberg, 1990).

Наконец, в недавно опубликованном обзоре 114 экспериментов, посвященных изучению убедительности источника (Wilson, Sherell, 1993), авторы делают вывод, что компетентность — один из факторов, оказывающих определяющее воздействие на изменение аттитюда, по сравнению с другими переменными, например физической привлекательностью. Этот вывод сходен с нашим (Ghiglione, Bromberg, 1995) с той лишь разницей, что мы учитывали, кроме того, личную вовлеченность получателя сообщения в тему: «Показатели надежности источника, по-видимому, играют тем большую роль, чем меньше реципиент вовлечен лично в тему дискуссии, и, следовательно, тем больше он склонен принять или отвергнуть выводы, содержащиеся в сообщении, только на основе восприятия компетентности коммуникатора, не учитывая аргументированность сообщения».

Как мы видим, последнее заключение снова вводит реципиента и сообщение. А как же может быть иначе! К этому мы еще вернемся. Но прежде следует сказать несколько слов о другой переменной, которая долго привлекала внимание социальных психологов: об аттрактивности[1].

Вслед за С. Ашем влияние привлекательности источника на реципиента изучает Кельман (Kelman, 1961). Он объясняет изменение установок реципиента тем, что, идентифицируя себя с источником, приближается к его точке зрения. В этом случае изменение установок вовсе не связано с содержанием сообщения в противоположность тому, что происходит, когда изменение аттитюда вызывается надежностью источника. Изменение аттитюда здесь не доходит до системы

[1] Действительно, мы помним, что Макгвайр (McGuire, 1969) идентифицировал три характеристики, играющие роль в эффективности убеждающего сообщения: заслуживает доверия, аттрактивность, власть награждать и наказывать. Первые две характеристики присутствуют всегда. Как мы видели, третья характеристика почти совсем перестала интересовать исследователей.

убеждений индивида и продолжается лишь в течение того времени, пока источник коммуникации сохраняет привлекательность.

Действительно, все происходит так, как будто надежность источника в той или иной степени связана с содержанием сообщения, тогда как аттрактивность связана только с самим источником. По-видимому, реально такой полной независимости нет, но в научной литературе имеется тенденция представлять дело именно так.

Конечно, у реципиента обнаруживаются симметричные характеристики — в частности, личностные, — которые должны объяснять его большую или меньшую подверженность влиянию: самоуважение, перцептивная зависимость, авторитаризм, догматизм, социальная изолированность и т. д. На них ссылались прежде, ссылаются и теперь. Приведем в качестве примера исследование, посвященное взаимосвязи восприятия собственной компетентности и подверженности влиянию (Hazleton, Cupach, Canary, 1987). Имеются также работы, авторы которых вслед за Макгвайром (Mc Guire, 1972) получили результаты, касающиеся соотношения между плохим пониманием сообщения и снижением его убедительности (Eagly 1984), что связано с меньшим количеством получаемой информации. Исследовалось также влияние реактивного сопротивления (Brehm, 1966), которое проявляется, когда реципиент знает о намерении источника убедить его (Hass, Grady, 1975).

В этом теоретическом контексте отношения между отправителем сообщения, его получателем и самим сообщением обычно ограничивались, в самом лучшем случае,тем, что во внимание принимается тема информационного содержания сообщения[1]. Так, в парадигме конформизма экспериментировали с неоднозначностью и убедительностью, обоснованностью обсуждаемой темы; в парадигме надежности — с соотношением между некоторыми физическими и психическими характеристиками и темой, а также степенью личной вовлеченности реципиента в тему сообщения, или же его компетентностью в данном вопросе, или, наконец, расстоянием, разделяющим первоначальную позицию испытуемого по отношению к теме сообщения и отражение ее в словесном оформлении сообщения.

Можно было бы сказать, как уже говорил Московичи в 1967 г., что мы сталкиваемся здесь «с языком без коммуникации и с коммуникацией без языка». Можно также отметить логичность используемой теоретической модели и, следовательно, заметить ее ограничивающие предположения. Это, действительно, логичность, ибо в модели, основанной на кодировании/декодировании, передать можно только информацию. Следовательно, если условия, в которых происходит кодирование, декодирование и передача сообщения, корректны, то интересоваться следует другими переменными, ускользающими от механики системы, руководящей операциями кодирования/декодирования. Некоторым образом, выбор языка обозначений логически вполне соответствует выбору математической модели коммуникации для продвижения проекта социальной психологии коммуникации, основанной на изучении характеристик индивидов в их взаимоотношениях и в их отношении к передаваемой информации. Действительно, если язык служит

[1] Мы здесь не учитываем многочисленные исследования, касающиеся отвлекаемости, страха, предварительного уведомления, неожиданности и удивительности сообщения для реципиента. Это не входит в рамки интересующих нас в данной главе проблем.

для описания мира, то достаточно удостовериться в языковой компетентности того, кто создает и передает сообщение, и того, кто его принимает, а также в надежности канала, через который проходит сообщение. Тогда нет надобности интересоваться тем, какие выводы может вызвать язык — прагматический инструмент — у «другого». Иначе говоря, единственно важный вопрос здесь: «Что он мне сказал?», а не: «Каковы были его намерения, когда он говорил мне это?»

В первом случае следует просто удостовериться в том, что участники акта коммуникации способны правильно кодировать и декодировать сообщения. Во втором же случае необходимо иметь инструменты, позволяющие рассматривать язык как одно из средств социального действия. То есть нужны инструменты, которые дают возможность устанавливать соответствие между намерениями говорящего (Sperber, Wilson, 1986) и способами, позволяющими выявлять заключения, которые делает на этой основе собеседник. Другими словами, в первом случае воздействие на «другого» имеет в качестве источника прежде всего характеристики собеседников (отправителя и получателя сообщения). Во втором случае воздействие исходит главным образом от языка, который служит выразителем намерений говорящего и вызывает процесс умозаключений у собеседника.

Конечно, такое представление может показаться слишком кратким и обобщенным, так как во многих исследованиях, и в частности в работах Йельской школы, интерес сосредоточен на характеристиках сообщения, к чему мы вернемся в следующем параграфе. Но и здесь, в исследованиях, и в том числе в тех, которые ведутся сегодня, главное внимание уделяется структуре сообщения. В общем, речь идет о другой систематике — не лингвистической, а риторической, — но все же о систематике, которая позволяет объяснить наблюдаемые результаты эффектами системы, а не соотношением между когнитивными процессами и языком. Эта систематика, возможно, сохраняет какие-то черты бихевиоризма или, во всяком случае, некоторый тип простых причинно-следственных связей, пригодный для экспериментальных исследований. Действительно, способ задавать вопросы одинаков в исследованиях, использующих в качестве независимой переменной риторическое построение сообщения, преподносимого коммуникатором, и в тех работах, где независимыми переменными являются те или иные характеристики отправителя сообщения или его получателя. В первом случае это значит, что если эмиттер или реципиент обладает тем или иным качеством, то более или менее механически вызывается тот или иной эффект. Во втором случае — та или иная структура сообщения более или менее механически вызывает тот или иной эффект.

Следует признать, что, хотя результаты в этом случае оказались несколько проблематичными, постановка вопросов, экспериментальное оснащение и методика обработки данных более просты, чем в случае, когда задаются вопросы типа: если говорящий, вписанный в данный коммуникационный договор и имеющий особую цель, хочет выразить с помощью языка свои намерения собеседнику, соблюдая законы и правила, управляющие разговором, и если он также хочет попытаться проконтролировать, какие выводы сделает собеседник, ему придется учитывать характеристики этого собеседника и принять во внимание возможности, которые дает язык для получения выводов, для выдвижения на первый план намерений или для их маскировки и т. д. Все это — вопросы, которые не только сложны, но также всегда ведут к неясным результатам, хотя бы потому что естест-

венный язык почти никогда не позволяет извлечь из высказывания только один вывод.

б. Сообщение и риторика

О работе Йельской школы в 1967 г. высказался Аронсон (Aronson, 1967), ясно поставив вопрос о риторической систематике, вписанной в сообщение: «Хотя Аристотель первым выдвинул некоторые основные принципы, касающиеся социального влияния и убеждения приблизительно в 350 г. до н. э., лишь к середине XX в. эти принципы были проверены в экспериментальных исследованиях Ховландом и его сотрудниками».

Мы здесь лишь бегло коснемся классических исследований Йельской школы и их продолжения. На что были направлены эти исследования? Главным образом на содержание и внутреннее строение сообщений и их способность оказывать влияние. В этих работах была сделана попытка дать ответы на следующие вопросы.

- Должны ли выводы из сообщения быть имплицитными или эксплицитными? Результаты различных исследований показали, что выводы должны быть эксплицитными, так как это позволяет повысить значимость источника или усилить вовлеченность реципиента.
- Должны ли в самом сообщении наряду с аргументами излагаться и контраргументы? Полученные результаты противоречивы, но можно предполагать, что это зависит от того, знает ли испытуемый заранее, что будет обсуждаться. По-видимому, незнание темы испытуемым делает более эффективным убеждение «только с помощью аргументов», тогда как знание испытуемым предмета обсуждения делает более значимым прием противопоставления «аргумент — контраргумент», причем важен также порядок следования аргументов и контраргументов. К тому же удалось показать, что двустороннее высказывание усиливает сопротивление по отношению к последующим убеждающим сообщениям. Этим аспектом занялся Макгвайр, который выдвинул теорию «предварительной прививки».
- Должны ли приятные части сообщений излагаться до или после неприятных? Порядок «приятное — неприятное» представляется более эффективным.
- Что сказать о порядке следования убеждающих сообщений? Будут ли сообщения, помещенные в начале изложения, более убедительны, чем те, которые помещены в конце ряда убеждающих сообщений? Старая проблема! Еще в 1925 г. Лунд (Lund, 1925) сделал вывод, что дело обстоит именно так, установив тем самым «эффект первенства (*primacy*)». К сожалению, в 1950 г. Кромвель (Cromwell, 1950) пришел к выводу о существовании «эффекта недавнего опыта» (*recency*). Но затем Ховланд и Мандель (Hovland, Mandell, 1957) довольно удачно примирили всех, получив в соответствующих определенных условиях либо эффект *primacy*, либо эффект *recency*. Исследования этих эффектов велись еще долгое время, и был получен вывод о том, что в зависимости от характеристик ситуаций получается либо эффект *primacy*, либо эффект *recency*.
- Что сказать о числе аргументов? По-видимому, связь между убеждающим воздействием и числом аргументов действительно существует: чем меньше аргументов, тем слабее убеждающее воздействие сообщения.

- Что сказать о ясности сообщения, т. е. о структурировании изложения? Представляется, что неясное изложение снижает значимость источника коммуникации, уменьшает вызываемое им доверие и препятствует процессу влияния.
- Что сказать об интенсивности языка сообщения?[1] По-видимому, имеет место положительная связь между интенсивностью языка и влиянием, которое оказывает сообщение.
- Как обстоит дело с выражением оценки обсуждаемого объекта, коммуникатора и других участников процесса коммуникации?
- Что сказать о насыщенности текста метафорами? И т. д.

Эти разнообразные исследования, даже если они иногда обращаются к языковым переменным, не опираются ни на какую теорию прагматического типа. Мы ограничиваемся одним примером, но их можно было бы привести больше. Когда Бауэрс и Осборн (Bowers, Osborne, 1966) показали, что метафора в заключительной части убеждающего текста является дополнительным фактором, влияющим на изменение аттитюда, и когда Римиш (Remisch, 1971) подтвердил этот результат, он объяснил его механизмом чередования напряжения и ослабления напряжения. По мнению Римиша (который возвращается к Осборну), все происходит так, как будто метафора вызывает три типа действий: а) попытка буквального понимания фразы; б) отвержение ошибочного понимания и поиск другого значения, что создает напряжение; в) обнаружение связи между буквальным и риторическим выражением, что ведет к снятию напряжения. Удовольствие, получаемое от решения проблемы, по-видимому, облегчает влияние. Сама по себе метафора не играет никакой роли. Главную роль здесь играет именно удовольствие.

Более поздние исследования, проведенные в 1980–1990-х гг., хотя и были многочисленны, не принесли ничего нового. В одном исследовании (Hatzleton, Cupach, Liska, 1986) было выявлено девять черт стиля, представляющих 64% вариантности убедительности сообщения, а именно: стиль более логичный, более интересный, более волнующий, более ассертивный, более сохраняющий лицо (в понимании Гоффмана), более предсказуемый, более связанный с фактами, менее сжатый и лишенный неоднозначности. Другие стилистические переменные, связанные с различными факторами, например с вниманием, также изучались: это «энергичность» стиля[2] или его «бледность» (*vivid messages vs pallid messages*). В частном случае, который представляет данное исследование, авторы показывают, что энергичность стиля при слабом внимании к сообщению оказывает отрицательное воздействие на запоминание и убедительность сообщения, тогда как при сильном внимании энергичность стиля не оказывает на него никакого влияния. Авторы объясняют это тем, что различные инструменты языка, создающие энергичный стиль, препятствуют запоминанию основного смысла и, следовательно,

[1] В нашей формализации (ср., например, Ghiglione, Matalon, Bacri, 1985) интенсивность связывается с интенсивными модализаторами: *tres*, *beaucoup*, наречия с суффиксом *-ment*. (В русском языке это были бы соответственно наречия степени и другие слова, имеющие усилительное значение. — *Примеч. перев.*)

[2] То есть использование яркого языка, богатого провоцирующими метафорами, живописными примерами (Frey, Eagly, 1993).

(в результате механического эффекта?) оказывают негативное воздействие на запоминание и убедительность. То, что называется английским термином *vividness effect*, не лишено, однако, противоречий (ср. Collins, Taylor, Shelley, Wood, Thompson, 1988) или вариабельности в зависимости от используемых экспериментальных переменных (Baesler, Burgoon, 1994).

Можно было бы найти и другие исследования, касающиеся сравнения энергичного и слабого стилей речи (*powerful vs powerless language*) (Erickson, Lind, Johnson, O'Barr, 1978; Warfel 1984; Gibbons, Such, Bradac, 1991) в отношении эффекта убедительности или формулировки впечатления. «Слабый» стиль характеризуется употреблением интенсификаторов, колебаниями, вопросительными интонациями, тогда как энергичный стиль всего этого избегает. Ясно, что энергичный стиль предпочтительнее... если мы хотим убедить.

- *Интенсивность языка* (Chase, Kelley, 1976; Hamilton, Hunter, Burgoon, 1990; Aune, Kikuchi, 1993). Здесь мы отметим только исследование Гамильтона и соавторов, в котором показано, что — при устойчивости модели обработки информации, отсылающей к ожиданиям, расстоянию от сообщения, а также к теории вероятности (Pretty, Caciopро, 1986) — интенсивность сообщения воздействует на аттитюды трояким образом: а) интенсивность увеличивает изменение аттитюда при условии ясности сообщения, которая действует как промежуточная переменная; б) интенсивность взаимодействует с расстоянием сообщение—реципиент и восприятием привлекательности источника, вызывая изменение аттитюда; в) воздействие интенсивности на аттитюд сдерживается ожиданиями, связанными с источником: интенсивность увеличивает убедительность, если источник пользуется сильным доверием и препятствует убедительности, если степень доверия, вызываемого источником коммуникации низка; г) тревожное состояние реципиента моделирует эффекты его ожиданий в отношении доверия к источнику коммуникации в связи с взаимодействием интенсивность—аттитюд.
- *Скорость (темп) речи*: эта характеристика связана с надежностью источника и со сложностью сообщения (Miller, Maruyama, Beaber, Valone, 1976; Woodall, Burgoon, 1983).
- *И многие другие обстоятельства*: например, звучность и тембр голоса, пространность высказываний, позы, жесты, движения тела, связанные со стремлением убедить, с созданием впечатления, с приспособлением собеседников друг к другу (Gundersen, Hopper, 1976; Scherer, Bergmann, 1984; Fujihara, 1986; Hadar, 1989; Walker, Trimboli, 1989; Winter, Widell, Truitt, George-Falvy, 1989; Levy, Mc Neill, 1992; Morford, Goldin-Meadow, 1992; Goldin-Meadow, Alibali, Charchu, 1993; Streck, 1993; Chawla, Krauss, 1994; Thompson, Massaro,.1994, etc.), а также связанные с научением, с передачей эмоционального состояния и т. д.

Так же как во время первого периода, в большей части этих исследований, хотя изменилась их референтная теория[1], по-прежнему идет речь о соотноше-

[1] Короче говоря, перешли от теорий научения, когнитивных, гедонистических и перцептивных оснований и т. д. к теориям атрибуции, обработки информации от центра к периферии, создания впечатления, реактивного сопротивления и т. д.

нии между одной или несколькими независимыми переменными и индивидом. В основе этих работ, как нам кажется, по-прежнему лежит монистическая концепция, и если уже не говорят об отправителе и получателе, то все же эмпирическая практика не рассматривает каждого из двух собеседников по-разному. То, что мы говорили лет двадцать назад (Beauvois, Ghiglione, 1978), по-видимому, не особенно устарело: «В ситуациях социального влияния язык передает и отражает мнение, мысль... ум, и даже статус, не имея никаких других оснований, кроме своей инструментальной функции. Он существует только в том, что он передает, и в той форме, которая в случае необходимости ему для этого придавалась. Эффект изменения аттитюда отражает лишь роль переменных содержания и/или риторической структуры сообщения. Так как язык — это “особое свойство, присущее только человеку” и люди “понимают друг друга естественно”, более экономичным и непосредственным оказывается поиск оснований наблюдаемых эффектов в человеке, а не в языке». Отсюда непосредственное обращение к теориям «человека, который кроме всего прочего еще и говорит», и к группам переменных, проходящих сквозь прозрачность его речи (доверие, привлекательность, статус...). Эти замечания позволяют в новом свете увидеть приведенное выше выражение Московичи «коммуникация без языка» и следующее его высказывание: «Учет некоторых языковых элементов, отражающих инструментальный характер языка, или структурные и стилистические вариации языка в зависимости от ситуаций — это еще недостаточные условия для того, чтобы в ситуациях влияния была снята трудность, которую создает утилитарная проницаемость языка» (Moscovici, 1967, р. 330).

В общем, чего же не хватает для того, чтобы эти трудности можно было устранить? Ничего или почти ничего (!): нужна всего лишь теория разговора и собеседников, с одной стороны, и, с другой стороны, прагматическая теория языка, и — шире — теория знаковых систем, а также, в конце концов, теория связи между когнитивными процессами и языком. В общем, пустяки.

И нам не кажется, что сколько-нибудь существенные изменения здесь могут внести более или менее недавние исследования, посвященные изучению таких проблем, как «власть и язык» или «власть языка» (Griffin, 1981; Oleron, 1987; Blickle, 1995; Pan, 1995; Hung-Ng, Brooke, Dune, 1995, etc.); «взаимоотношения мужчин и женщин», «раса и язык» (Burgoon, Dillard, Dorant 1983; Berryman-Fink, Wilcox, 1983; Lattins, 1993; Yeager-Dror, 1994, etc.); «статусы» (Trosburg, 1995); «роль средств массовой информации в построении политической коммуникации» (Pfau, Parrot, Lindquist, 1992, etc.).

в. Собеседники и язык

В социальной психологии, однако, прозвучали и несогласные голоса. В частности, мы уже приводили мнения Штетцеля (Stoetzel) и Московичи. Теперь нам хотелось бы напомнить точку зрения Ромметвейта (Rommetveit, 1974) и немного задержаться на предлагаемом им анализе, поскольку подобные высказывания были в то время редкими. Ромметвейт заявил — весьма необычный факт для социального психолога того времени, — что он считает продуктом коммуникации все то, что позволяет «экспериментально установленным реальностям проникнуть в речевой акт». А языковые элементы, включающие высказывание в ситуацию, — это элементы дейктические. Как считает Вайнрайх (Weinreich, 1953), можно выде-

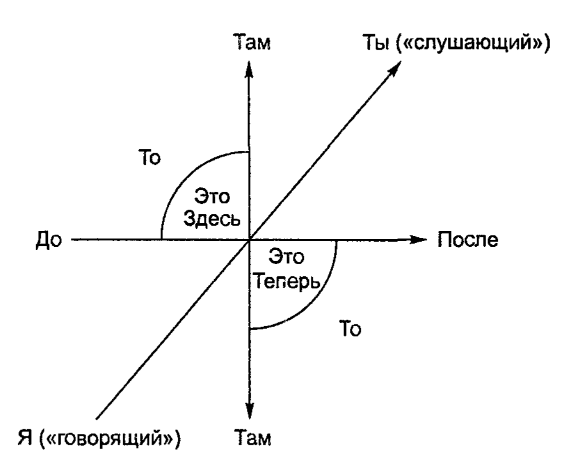


Рис. 18.1. Пространственно-временные координаты речевого акта (по Rommetveit, 1974, р. 36)

лить три дейктических полюса, находящихся у истоков высказывания: источник (я, ты), время (глагольные окончания), место (здесь, там). Это вполне соответствует дейктическому пространству, о котором говорит Ромметвейт (рис. 18.1).

Здесь общаться — значит использовать некоторые слова, для того чтобы дать понять, что коммуникация имеет место, но в еще большей мере — чтобы заключить договор с «другим». Приводя в пример супружескую пару, Ромметвейт заявляет: «Вопрос жены ясно предполагает предложение договора определенного типа». И дальше: «Мы снова могли констатировать, что анализ семантических черт, предполагаемых инвариантными, и пропозициональная форма того, что говорится, недостаточны для того, чтобы уловить значимые различия в отношении предлагаемого для понимания» (Rommetveit, 1974, р. 17).

Дальше Ромметвейт говорит, что «здесь и теперь» в диалоге — это то, что следует «мыслить как социальную реальность, установленную общающимися индивидами», реальность, помещаемую в рамки договора: «стремясь раскопать то, что нам предлагается понять, когда мы что-то читаем или слышим, мы должны, следовательно, поинтересоваться типом договора, который был заключен двумя участниками этого особого акта коммуникации» (там же, р. 25).

Как нам кажется, таким образом, уже имелось все, что мы считаем главным для продвижения вперед, которое могла осуществить социальная психология в области коммуникации: межличностный, интенциональный и договорный характер общения. В своей рассматриваемой здесь работе Ромметвейт постоянно углубляет эти понятия[1], но они еще долгое время будут неведомы социальной психологии коммуникации. Во второй части этой главы мы покажем, как некоторые социальные психологи, использующие успехи лингвистов, философов языка, прагматиков, этнометодологов, каждый по-своему операционализирует, углубляет, проверяет в экспериментах эти понятия. Но приходится констатировать, что до конца 1980-х гг. только несколько работ внесли в социальную психологию общения новые элементы для размышления и что эти элементы больше связаны

[1] Этим понятиям посвящено более трети его работы.

с учетом когнитивного субъекта, обрабатывающего информацию, чем с "психосоцио-языковым" субъектом».

Итак, вслед за Якоби (Jakobi, 1997) можно было бы выделить исследования, которые распределяются по трем рубрикам:

- исследования, отсылающие к субъекту «Я» (*self*), оказывающему воздействие на коммуникацию, но это «Я» рассматривается как динамическое и сложное; превращаясь в говорящего, оно приступает к когнитивной работе, стремясь предугадать поведение собеседника (Athay, Darley, 1981), строить и проверять гипотезы о собеседнике, вписывать правила игры коммуникации в цели говорящего (McCann, Hancock, 1983; McCann, Higgins, 1988), прибегать к «самомониторингу» (*self-monitoring*) (Sneider, 1979, 1987; Schwalbe, 1991; Vallerand, Losier, 1994...);
- исследования, отсылающие к эффектам вербализации, ее воздействию на знания, убеждения, ценности говорящего, касающиеся собеседника (Higgins, Rholes, 1978; Higgins, McCann, 1984);
- исследования, отсылающие к ожиданиям собеседника, касающимся сообщений, исходящих от данного говорящего лица (Burgon, Miller, 1985).

Конечно, взаимодействие в какой-то мере присутствует в интересах исследователей (ср. теорию приспосабливания высказывания — *speech accommodation theory*, которую предложили Стрит и Гилс (Street, Giles, 1992) или теорию, которую развивали Каппела и Пальмер (Cappela, Palmer, 1990) на основе теорий Тэджфела), так же как присутствуют речевые «корреспонденты». Однако системы знаков по-прежнему остаются «отражением» чего-то, находящегося вовне: желания адаптироваться, аффилиации эмоционального состояния и т. д. Знаковые системы не исследуются в прагматических терминах, т. е. в их собственных эффектах, вписанных в теорию действия.

Как сказал Якоби (Jakobi), характеризуя положение вещей: «Вклад социальных познавательных процессов в понимание коммуникации представляется особенно важным в двух функциях: контроль — ограничения, которые говорящие налагают на самих себя или пытаются наложить "сильными" высказываниями (Ng, 1990), и аффилиация, в частности "самораскрытие", которое входит в самопрезентацию (Bavelas et al., 1988). Это заставляет учитывать метакогнитивный аспект (Antaki, Lewis, 1986): общающиеся располагают знанием процесса коммуникации, что влияет на этот процесс» (р. 231). По нашему мнению, Семэн (Semin, 1995) превосходно ставит вопрос, когда она говорит, что граница контакта (*interface*) между языком и социальным процессом познания может существовать, только если язык рассматривается как инструмент, имеющий когнитивные свойства, способные сами по себе (*per se*) оказывать воздействие. Далее тот же автор утверждает, что без ясного знания средства, дающего возможность межличностного общения (язык!), трудно, и даже невозможно, понять социальные процессы познания. В качестве небольшой иллюстрации этой точки зрения можно привести пример обсуждения проблемы абортов. Высказывая свое мнение, женщины — сторонницы абортов имеют в виду ребенка как общее понятие — объект аборта, а их противницы говорят о конкретном живом ребенке. Они используют характеристики пресуппозиции, чтобы отразить свой аттитюд в высказываниях об абортах (Ghiglione, Nooyen, 1981; Ghiglione, 1982, 1985). В самом деле, «ребенок вооб-

ще» предполагает незначительную степень реального существования во внеязыковой действительности, тогда как представление о конкретном живом ребенке предполагает сильную степень реального существования. Если женщина выступает за аборты, она заинтересована преуменьшать факт существования объекта операции, если же она против абортов, она заинтересована этот факт преувеличивать. Иначе говоря, в одном случае имеется в виду, что ребенок еще не сформировался в живое существо, а во втором случае речь идет именно об уже сформировавшемся живом существе.

В. Социально-психологическая прагматическая перспектива коммуникации

Необходимо принять во внимание каждый из терминов, входящий в заголовок этого параграфа. Прежде всего, перспектива «прагматическая», поскольку это отсылка к длительному периоду в истории социальной психологии, как об этом напоминает Дардэнн (Dardenne, 1997): «Прагматическая перспектива в социальной психологии имеет долгую историю, начало которой восходит к XIX в. Среди основателей современной социальной психологии, пользующихся немалым авторитетом (например, хотя бы таких, как Джером Брунер, Соломон Аш или Фриц Хайдер), были также верные сторонники данного подхода. Но только совсем недавно социальная психология решительно повернулась в сторону этого подхода» (Dardenne, 1977, р. 191)... и интегрировала язык как средство социального действия. Это предполагает наличие прагматической теории языка, которую можно найти у Остина, Серла, Гоффмана (Austin, Searle, Goffman) и некоторых других исследователей.

Далее, перспектива «социально-психологическая», так как этот термин отсылает — по крайней мере сегодня — главным образом к когнитивным процессам[1] и, в частности, к перелому в социальной психологии, к которому привела когнитивистская парадигма: «Если когнитивистская парадигма порвала с прежними парадигмами, то это потому, что здесь выводится на сцену другой онтологический субъект: на место субъекта действия ставится субъект познания. Познание уже будет изучаться не как связанное с действием или предрасполагающее к действиям определенного типа, а как самостоятельный процесс» (Beauvois, 1977, р. 8). Но ясно, однако, что, как об этом также говорит Бовуа (Beavois, op. cit.), «субъект познания и субъект действия не могут быть разъединены радикально... Парадигмальный когнитивизм должен, следовательно, быть дополнен другой программой исследования, которая позволит нам лучше узнать связи между познанием и действием...» (р. 22).

Нам кажется, что социально-психологическое прагматическое исследование общения уже шло в 1980-е и особенно в 1990-е гг. и что оно находится в процессе осуществления той «другой» программы, к которой призывает Бовуа (с опозданием?). В самом деле, в 1980-х гг. Петти и Качоппо (Petty, Cacioppo, 1983, 1984, 1986), с одной стороны, и Чайкен (Chaiken, 1980, 1987) — с другой идентифицировали два типа обработки информации — «центральный/периферийный» (Petty,

[1] Не случайно Лейен и Бовуа (Leyens, Beauvois, 1997) назвали свой третий том: «Социальная психология: эра познавательных процессов».

Cacippo) и «систематический/эвристический» (Chaiken). Они выводят на сцену социального субъекта, который выбирает, как ему обрабатывать информацию: по содержанию (центральная или систематическая обработка) и интегрировать обработанную таким образом информацию в свои предшествующие знания или проанализировать ее формы и эвристики и не включать обработанную таким образом информацию в свои предшествующие знания.

Для большей точности мы скажем, что при центральной обработке информации «...индивид сосредоточен главным образом на содержании сообщения. Он анализирует это содержание и интегрирует его в свои предшествующие знания. Параллельно он генерирует внутренние когнитивные ответы, связанные с содержанием сообщения.... Таким образом, вся когнитивная деятельность сосредоточена на аргументирующей (*argumentative*) стороне содержания.... В противоположность этому периферийный (эвристический) процесс обработки информации основывается на мысли, что в значительной мере мы действуем, не обращая по-настоящему внимания на информацию, поступающую из нашего окружения... В нашем обществе мы подвергаемся воздействию убеждающих коммуникаций. У нас не всегда есть необходимые ресурсы для исчерпывающего учета совокупности всех этих воздействий, но мы не можем также их полностью игнорировать. Отсюда мысль о принципе экономии, согласно которому можно испытывать влияние не только на основе исчерпывающей обработки информации, но также на основе относительно поверхностной базы информации, не зависящей от содержания самого сообщения» (Bromberg, 1990, p. 262–263). Возьмем для примера модель (рис. 18.2).

Можно отметить, что упомянутые авторы не интересуются объектами, участвующими в процессе обработки информации — когнитивными структурами и процессами, прагматическими структурами и процессами языка, а также их взаимодействием.

Все же можно считать, что эти исследователи осуществляют своеобразный переход, вводя социального субъекта, имеющего стратегии обработки информации, связанные с его социальными «вхождениями», что дает прообраз возможного взаимодействия когнитивных процессов, языка и беседы, не наделяя язык «прагматической плотностью», а беседу — теорией.

Однако, как мы видели, не они одни постепенно ввели мысль о существовании связи между языком, процессом познания и беседой. Не хватало, и это справедливо отмечает Семэн (Semin, 1995, op. cit.), достаточного теоретического понимания (*apprehension*) языка или по крайней мере настолько же достаточного, каким было понимание объекта познания.

а. Язык — прагматический инструмент

Вернемся к греческому корню *pragma* и его значению: действие. Таким образом, прагматический инструмент — это инструмент, служащий для действия. Следовательно, в качестве прагматического инструмента язык должен самими своими характеристиками давать говорящему возможность действовать на себя и на «другого». Для иллюстрации приведем несколько примеров — экспериментальных и описательных.

А. Язык дает возможность собеседникам строить предположения исходя из заданного. Вернемся к примеру, заимствованному у Дюкро (Ducrot). Если я говорю

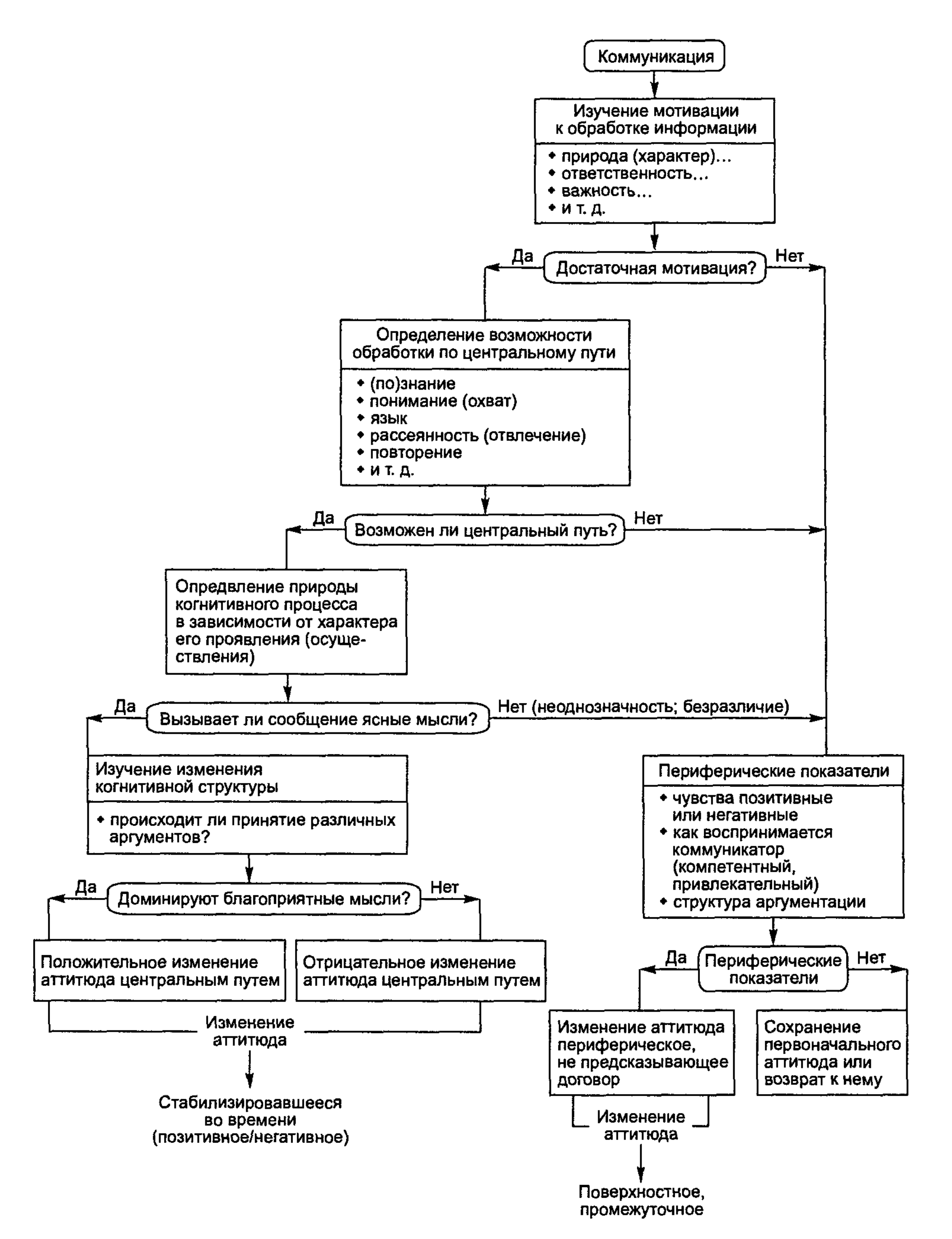


Рис. 18.2. Когнитивная обработка информации

«Король Франции лысый», то я одновременно характеризую французского короля и предполагаю, что король Франции существует.

Прежде мы уже подробно анализировали допущение существования и языковые средства, позволяющие выразить большую или меньшую степень присутствия референта существительного в экстралингвистической (внеязыковой) действительности. Мы пришли к выводу, что если существительное сопровождается определенным или притяжательным детерминативом, оно обретает значение большей степени существования, чем в том случае, когда при нем стоит неопределенный детерминатив (Ghiglione, Nooyen, 1981). Так, *un roi de France* будет означать как для говорящего, так и для его собеседника меньшую степень существования короля Франции во внеязыковой действительности, чем *le* или *mon roi de France*. Это свойство детерминативов существительного находит себе соответствие как на уровне говорящего, так и на уровне его собеседника. Что касается говорящего, то мы показали, что его аттитюд по отношению к объекту определяет выбор им того или другого детерминатива. Что же касается собеседника, то мы показали, что он рассматривает как более убедительное то сообщение, объект которого выражен существительным, имеющим при себе детерминатив, соответствующий его собственному аттитюду (Ghiglione, 1982). Например:

- объект аттитюда: операция, которой подвергается плод (аборт);
- испытуемые, имеющие положительный аттитюд к аборту;
- испытуемые, имеющие отрицательный аттитюд к нему;
- первый набор гипотез:
  - испытуемые, выступающие за, будут стремиться придать возможно меньшую определенность существованию ребенка, употребляя при соответствующем существительном неопределенный артикль (*un*), подчеркивая тем самым, что факт аборта касается несформировавшегося существа;
  - испытуемые, настроенные против, будут «сверхдетерминировать» этот факт (придавать максимальную определенность существованию ребенка), используя определенные детерминативы (определенный артикль *le*), подчеркивая этим, что аборт касается сформировавшегося живого существа;
- результаты, подтверждающие гипотезы;
- второй набор гипотез, заключающийся в следующем: испытуемые, которые благоприятно настроены по отношению к абортам, сочтут сообщение на эту тему тем более убедительным, чем менее определенным будет представлен референт существительного «ребенок» благодаря употреблению неопределенного детерминатива, и тем менее убедительным, чем более определенным он будет благодаря употреблению определенного детерминатива при существительном «ребенок»; испытуемые, настроенные против абортов, сочтут сообщение на эту тему более убедительным, если существительное «ребенок» будет иметь при себе определенный детерминатив, и менее убедительным, если слово «ребенок» будет иметь при себе неопределенный детерминатив;
- результаты, подтверждающие эти гипотезы.

В общем, всем известный лозунг противников абортов «Дайте им (детям) возможность жить!» выражает языковыми средствами — благодаря эффекту допущения существования и употреблению соответствующих детерминативов — инструкцию для собеседника по интерпретации намерений говорящего, связанных с его исходным аттитюдом. Это можно записать так:

Говоря тебе: «Дай им возможность жить», я информирую тебя о моем намерении защищать жизнь, которая уже существует, — жизнь ребенка. Я обосновываю свой аттитюд по отношению к абортам тем, что утробный плод — это уже полностью сформировавшееся живое существо.

Б. Глаголы, центральные составляющие предложения, могут служить прагматическими инструментами, поскольку они поддаются категоризации на основе своей семантики: глаголы динамические выражают действие (прототип: глагол *faire* — «делать»), а глаголы статические выражают состояние (прототип: *etre* — «быть», *avoir* — «иметь»); существуют еще глаголы концептуальные, такие как *penser* — «думать, мыслить» (Ghiglione, Bromberg, Friemel, Kekenbosch, Verstiggel, 1990). Благодаря этим свойствам глаголов политические деятели могут приспосабливать свои высказывания к ситуациям. Так, мы смогли показать (Ghiglione, Landré, Bromberg, Dorna, 1990), что Лионель Жоспэн и Жак Ширак во время дебатов, транслировавшихся по телевидению (телепередачи «Час истины», «Перед лицом прессы»), употребляли приблизительно одинаковое число динамических, статических, декларативных глаголов (приблизительно треть глаголов каждой группы), давая таким образом понять, что они — люди, которые мыслят, определяют, действуют и т. д., следовательно люди рассудительные и дальновидные. Те же самые Жоспэн и Ширак употребляют большое число динамических глаголов (> 50%), после прихода к власти, т. е. в своих выступлениях в Национальном собрании, демонстрируя тем самым, что они люди действия, следовательно хорошие политические представители.

Другие эксперименты позволили выявить другие эффекты, вызываемые семантическими характеристиками глаголов.

Так, де Пут и Семэн (De Poot, Semin, 1995) показали, что вопросы, сформулированные с помощью глаголов действия, приводят к тому, что субъект вопроса рассматривается как отправной пункт ответа, тогда как в случае формулировки вопроса с помощью глаголов состояния отправной точкой ответа чаще всего оказывается объект. Или же в другой работе (Semin, Mansman, Gooitske, 1994) показывается, что «межличностные» глаголы, такие как «помогать», «не понравиться» и т. д., систематически влияют на имплицитную причинность (каузальность): глаголы действия индуцируют выводы о субъекте, а глаголы состояния — об объекте. Иными словами, это значит, что сёмантические характеристики глаголов побуждают реципиентов делать выводы о намерениях говорящего. Так, при употреблении глаголов действия подразумевается, что их субъект действует, и это побуждает реципиента сделать вывод, что именно его следует в первую очередь принимать во внимание при ответе. Глаголы состояния предполагают объект, имеющий характеристики. Следовательно, именно эти характеристики следует учитывать при ответе.

В. Операторы аргументации были разделены нами на три метакатегории: операторы денотации, операторы выражения и операторы переговоров (Ghiglione, 1994; Landré, 1994; Landré, Friemel, 1997). В этом мы следовали за тремя важней-

шими функциями языка: 1) описывать, обозначать реальность или некое состояние мира; 2) выражать мысль, состояние говорящего; 3) оказывать воздействие на собеседника. Все три функции отражают стратегии убеждения. В качестве примера (взято из: Ghiglione 1994, op. cit) приведем два отрывка из речей, одну из которых произнес Р. Бадэнтер (R. Badinter), в то время министр юстиции Франции (1981), в Национальном собрании в пользу отмены смертной казни, а вторую — генерал Бижар (Bigeard), депутат Национального собрания, выступавший против отмены смертной казни в тот же период.

Рассмотрим запись первых строк речи Бадэнтера, министра юстиции:

«Вот *первая* (1) очевидная истина: в свободной стране отмена смертной казни почти *везде* (2) является правилом.

В странах, *где* (3) господствует диктатура, смертная казнь применяется везде (4). Это разделение мира — не простое совпадение, *а* (5) выражение взаимосвязи. Подлинное политическое значение смертной казни заключается *именно* (6) в исходной мысли, что государство имеет право располагать гражданином вплоть *до* (7) лишения его жизни. *Именно этим* (8) смертная казнь вписывается в тоталитарный режим. *Именно в этом же* (9) вы, депутаты, найдете подлинное значение, которое в реальном правосудии имеет смертная казнь. В реальных условиях правосудия что представляет собой смертная казнь? Это двенадцать мужчин и женщин, два дня заседаний суда, невозможность дойти *до* (10) сути дела *и* (11) ужасное право *или* (12) ужасный долг за какие-то четверть часа, а иногда за несколько минут, решить *столь* (13) трудный вопрос о виновности. *И* (14) затем, выйдя *за пределы* (15) вопроса о виновности, решить вопрос о жизни и смерти другого живого существа».

Благодаря действию операторов оратор выводит на сцену общения реальность которую он называет и драматизирует: аргументатора, потенциального контраргументатора, логику доказательства. Сообщение задумано, как нам кажется, одновременно как неопровержимое, поскольку оно связано с реальной действительностью; обоснованное логикой доказательства, и объективное, так как опровергает другое мнение, не обоснованное доводами разума. Можно было бы сказать, что речь здесь идет о стратегии реальной действительности, обоснованности и объективности. В самом деле:

- реальная действительность денотирована операторами места «везде», «где», «до», «за пределы» и более или менее драматизирована, с тем чтобы сразу послужить противопоставлению демократии и диктатуры: «почти везде» или «везде», «подлинное значение», «именно», «столь трудный»;
- потенциальный контраргументатор упоминается и опровергается: «Это разделение мира — простое совпадение», — мог бы сказать контраргументатор но противительное «а» дополняет отрицание, отвергает это утверждение и предлагает другое, лучшее объяснение, исходящее от говорящего;
- логика доказательства поддерживает эту речь: «именно этим», «именно в этом же», различные эффекты выделения — «и право или долг...», «и решить...», что, в частности, связано с операторами аккумуляции.

Теперь приведем отрывок из речи генерала Бижара, выступившего за смертную казнь в тех же дебатах в сентябре 1981 г. в качестве депутата Национального собрания:

«Сегодня вечером мы *все* (1) стоим перед лицом нашей совести. Лично я следил за обсуждением с *большим* (2) интересом, *и* (3) я думаю, что каждый имеет право высказать свое мнение. Что касается меня, то я не связан ни с *какой* (4) партией и не верю ни в *какую* (5) партийную директиву. Я *абсолютно* (6) свободен и делаю то, что хочу. Это позволяет мне не чувствовать никакого напряжения. Господин министр юстиции! Я выслушал ваш блестящий доклад. Вы прославленный адвокат, адвокат высокого класса. Это необходимо, чтобы выдвинуться в вашей профессии. Для того чтобы быть военным, нужно другое образование. Вы знаете, что военный аполитичен, он исполняет приказы правительства, какими бы они ни были. Но *к счастью* (7), *впрочем* (8), и наши друзья социалисты *очень* (9) счастливы, что имеют сейчас *такую* (10) армию в своем распоряжении».

Как мы видим, стратегия самая простая. Оратор выражает свое состояние и свои собственные аттитюды, и поставленные цели достигаются почти исключительно с помощью употребления слов с усиливающей семантикой или соответствующих им средств: «все», «большой», «никакой», «абсолютно» и т. д. Здесь речь идет о субъективных высказываниях, обоснованных «страстно».

б. Когнитивный субъект: субъект социальный

Ясно, что когнитивный субъект не может ограничиться просто существованием, не быть вписанным в общество. Если мы хотим так поступить, мы сталкиваемся с неудачами. Так, например, когда два исследователя (Oleron, Legros, 1977, 1986) попытались понять, как дети в возрасте 4–7 лет используют свои знания (языковые и неязыковые), чтобы судить об истинности некоторых фраз, содержавших глаголы, предполагающие истинность второй части предложения, результаты показались им странными, по крайней мере с точки зрения теории. Рассмотрим две фразы:

- «Пьер был недоволен, что приходится одалживать кому-то свои игрушки»;
- «Пьер был недоволен, что идет дождь».

В рамках теории мы ожидали положительного ответа на вопросы: «Дал ли Пьер поиграть своими игрушками?» и «Шел ли дождь?» Однако дети ответили «нет» на первый вопрос и «да» на второй. В чем дело? Мы говорим: «Можно себе представить, что высказывание 1 активирует такой контекст, что ребенок идентифицирует себя с Пьером и проецирует свою собственную реакцию: если он недоволен, что приходится одалживать что-то, что ему принадлежит, он не одалживает. Напротив, тот факт, что идет дождь, от его воли не зависит. Можно также вести анализ, основываясь на показателях, допускающих такое истолкование. Фраза 1 содержит притяжательный детерминатив «свой», который позволяет ребенку сделать вывод, что он волен распоряжаться по своему усмотрению тем, что ему принадлежит. Оказался ли бы ответ таким же, если бы вопрос относился к фразе, в которой «свои игрушки» были бы заменены на «игрушки» вообще, без указания принадлежности (Ghiglione, 1997, op. cit., p. 236)?

Сформулировав проблему в позитивных терминах, мы можем проиллюстрировать ее экспериментально. В одном эксперименте (Ghiglione, Kokenbosch, 1993) испытуемым была дана информация, полученная из средств массовой информации. Экспериментаторы стремились выяснить, что запомнят испытуемые из информации, представленной им в виде газетной статьи. Результаты показывают,

что в соответствии с данными психолингвистики испытуемые-читатели запоминают то, что составляет макроструктуру текста, лучше, чем все остальное. Но выявилось также, что в соответствии с данными социальной психологии на испытуемых-читателей оказывают воздействие имеющиеся у них представления, предшествующие событию, описанному в статье. Вследствие этого испытуемые, воспроизводя содержание текста, отдают предпочтение действующему лицу, которое представлено в статье как второстепенный участник события, но воспринимается как центральный социально-психологическими субъектами. Подводя итоги исследования, мы сделали следующие выводы: испытуемый-собеседник, которым мы занимались, вел себя одновременно как «когнитивный механизм» и как «социальный механизм». В «когнитивном механизме» следует отметить осуществление процесса обработки дискурсивной информации, более или менее независимого от контекста сообщения. В «социальном механизме» следует отметить осуществление процесса воссоздания референции, отсылающего к обработке информации, связанной с предшествующими знаниями и представлениями, имеющимися у социальных субъектов, структурирующих эти знания, оценивая их. Такой подход позволяет не оставлять без внимания и процессы понимания/ запоминания того, что «говорит» текст как структурированная организация содержания, и процессы воссоздания того, что «значит» текст для социального субъекта — носителя знаний и убеждений, организованных в систему представлений.

в. Социальный субъект: стратег, имеющий прагматические компетентность и цели

Нет никаких сомнений в том, что политический деятель — социальный субъект по преимуществу использует язык, чтобы воздействовать на «другого» (ср., например, Ghiglione, Landré, Bromberg, Dorna, 1990; Argentin, Dorna, Ghiglione, 1990; Zupnik, 1994). При этом необходимо подчеркнуть, что он пользуется языком как прагматическим инструментом, позволяющим оказать влияние на «другого». Приведем только один пример.

В 1988 г. французы должны были избрать президента Республики. Конкурировали два кандидата: Франсуа Миттеран (действующий президент) и Жак Ширак (действующий премьер-министр). Они противостояли друг другу в теледебатах. Цель была ясна: каждый из них хотел убедить французов голосовать за него и, следовательно, заверить их в реальности/истинности предлагаемого им мира в ущерб ложности/нереальности мира, предлагаемого другим. Вот два отрывка из этих дебатов и упрощенный анализ действующего механизма.

ФМ (19): ...и то, как вы мне сказали: «Порядок восстановлен», напомнило мне всем известную фразу. Но тогда речь шла о Варшаве. Этим я ограничусь.	<Высказывания>	ФМ (21): Это верно сегодня. Господин премьер-министр высказывается очень по-европейски. Правда, он к этому пришел с некоторым опозданием. Но мы ему рады.
В отрывке ФМ (19) президент использует имплицитный тип «разделяемого знания», отсылающего к презумпции знания,	< Анализ >	В отрывке ФМ (21) президент пользуется различными аргументирующими операторами, чтобы попытаться подвести

которым располагают и говорящий, и его собеседники (в данном случае — телезрители, выступающие в роли арбитра в игре). Это общее знание подразумевает здесь подавление Варшавского восстания Красной Армией. С помощью такого явления, как атрибутивное расширение, делается намек на позиции премьер-министра, в свое время близкие к фашизму. Однако эта имплицитная атрибуция смягчается видимостью самоцензуры: «Этим я ограничусь». Это предложение можно рассматривать как смягчающий оператор, функция которого заключается в том, чтобы сделать выпад против «другого» (в гофмановском смысле) более или менее приемлемым, учитывая коммуникационный договор, заключенный партнерами по общению		слушателей к выводу определенного типа. Так, слова «это верно сегодня» отсылают к механизму полифонического типа. То есть маркер «это верно сегодня» активирует структуру аргументации, при которой кто-то другой, другой голос, сказал бы: «Это было не так вчера». Это подтверждается употреблением интенсива «очень» (очень по-европейски) и ограничением в дискурсе этой *новой* характеристики премьер-министра. Противительный союз (коннектор) «но» («но мы ему рады») указывает все же, что предыдущее высказывание («Правда, он к этому пришел с некоторым опозданием») должно было бы подтолкнуть к выводу, противоположному тому, который был сделан в данном случае. Следовательно, речь идет об уступке, намекающей на великодушие, проявляемое президентом

Тем не менее это отличает не только политического деятеля. «Обычный» социальный субъект поступает так же. В исследовании Гильона и Ландре (Ghiglione, Landré, 1996) юрист, университетский профессор, специалист по медицинскому праву, по просьбе авторов, составил три текста, каждый из которых должен был соответствовать следующим инструкциям.

1. Составьте, пожалуйста, текст приблизительно на пять страниц, предназначенный *для других юристов*, на тему: искусственное оплодотворение; юридические проблемы.
2. Составьте, пожалуйста, текст приблизительно на пять страниц, предназначенный *для студентов*, изучающих право, на тему: искусственное оплодотворение; юридические проблемы.
3. Составьте, пожалуйста, текст приблизительно на пять страниц, предназначенный *для широкой публики*, на тему: искусственное оплодотворение; юридические проблемы.

Ожидались модификации высказываний в зависимости от аудитории, для которой они предназначались. То есть предполагалось, что будут внесены изменения, связанные с представлением о слушателях и ведущие к отбору языковых элементов, позволяющих, благодаря своим прагматическим характеристикам, достаточно приспособить текст к слушателям, с целью их убедить. Эти изменения должны были быть примерно следующими.

1. Поскольку предполагаемые слушательские аудитории располагались по степени убывания компетентности (от юриста до широкой публики), можно

было ожидать, что говорящий будет упрощать свою речь лексически и синтаксически в соответствии с предполагаемой подготовленностью (компетентностью) слушателей. Чем больше была бы компетентность аудитории, тем сложнее была бы речь.

2. Компетентной аудитории (юристам) было бы предложено изложение, основанное на призыве к суждению об истинности высказываний. Это привело бы к самоустранению («стушевыванию») говорящего и, следовательно, к незначительному употреблению дейктических языковых элементов. В противоположность этому аудитории некомпетентной (широкой публике) предложено было бы изложение, указывающее на то, что коммуникатор вызывает доверие, и, следовательно, говорящий взял бы на себя ответственность за высказывания, что привело бы к большой частотности употребления дейктических языковых элементов.

   В общем:

   - призыв к оценке истинности побудил бы говорящего уделять большое внимание употреблению языковых инструментов, позволяющих ввести в дискурс доказательства (коннектор причина/следствие, устранение оценочных суждений, проявляющееся в сниженной частотности употребления модализаторов интенсивности, и т. д.) и контраргументацию, адресованную возможным экспертам, придерживающимся противоположного мнения;
   - призыв к оценке убедительности побудил бы говорящего отдавать предпочтение языковым инструментам, позволяющим внести в дискурс привлекательность (коннекторы суммирования, оценочные суждения, усиленное употребление интенсивов и дейктических языковых элементов).

Полученные результаты подтверждают эти ожидания. Это позволяет выделить три различные стратегии, применяемые говорящим в зависимости от его представления об аудитории, к которой он обращается (табл. 18.1).

Что касается обычного испытуемого, участника экспериментов — студента[1], то он и сам использует прагматические характеристики языка, чтобы избежать ловушки когнитивного диссонанса. Так, Делансуа (Delançois, 1996) доказал, что в ситуации когнитивного диссонанса испытуемые, которых просят защищать мнение, противоположное их собственному аттитюду, в письменной форме, не берут на себя ответственность за эти высказывания, как если бы, используя (или не используя) некоторые языковые элементы, они могли бы избежать диссонанса, вызванного инструкцией. В то же время испытуемые, не испытывающие состояния диссонанса и высказывающиеся в соответствии со своим мнением, берут на себя ответственность за высказывание.

В первом случае в высказываниях преобладает неопределенно-личная форма глагола (с местоимением *on*), что является отражением в языке разделенности голоса говорящего и голоса, передающего его мнение (транскриптора), как это понимает Дюкро (Ducrot). Это значит: «Пишу и передаю мнение я, но высказываюсь не я». Или же: «Я это делаю, соблюдая инструкцию. Это общее мнение, но это

[1] Подобно тому как телевидение «имеет в своем распоряжении» домохозяйку до 50 лет, психолог-экспериментатор обращается к студенту.

не мое мнение». Впрочем, эти испытуемые не изменяют свой аттитюд после эксперимента. В каком-то смысле это им не нужно, так как они выполнили задание, не будучи причастны к нему лично.

Таблица 18.1

Типы стратегии аргументации в зависимости от аудитории

Текст для юристов	Текст для студентов	Текст для широкой публики
Более сложная речь с меньшей избыточностью	Речь несколько менее сложная, с элементами избыточной информации	Менее сложная речь с большей избыточностью
Непрозрачность высказываний и прозрачная референтная отнесенность	Большая прозрачность высказываний и референтной отнесенности	Более прозрачные высказывания и менее прозрачная референтная отнесенность
Объективный характер речи; интенсивы играют смягчающую роль	Меньшая интенсивность речи	Драматизированный дискурс; интенсивы выполняют функцию усиления, подчеркивания
Доказательный дискурс ▼ Аргументированный дискурс, направленный на убеждение слушателя	Описательный дискурс ▼ Утверждающий дискурс, направленный на информирование слушателя	Повествовательный дискурс ▼ Повествовательный дискурс, направленный на то, чтобы заинтересовать

Во втором случае преобладает местоимение первого лица «я». Это показывает, что говорящий берет на себя ответственность за высказывание. Иначе говоря, это означает: «Это говорю я, и это — мое мнение».

г. Коммуникация: соглашение

Картина была бы неполной, если бы мы не включили в исследования, относящиеся к социальной психологии, также работы, посвященные изучению фактов беседы, разговора.

В самом деле, коммуникативная «игра» — это игра с несколькими участниками, нередко проходящая лицом к лицу. Как мы уже говорили ранее, запишите на пленку — без ведома говорящих — какую-нибудь беседу, совершенно безобидную, а затем рассмотрите ее как бы со стороны. Чаще всего вы воспримете этот разговор как некую форму, а не как беспорядочную последовательность чисто случайных событий. И наверняка, прослушивая запись, вы обнаружите определенную структуру. Возможно, вы припишете этому разговору цель, перескажете его кому-то и даже признаете, что в нем содержится заключенное между собеседниками соглашение. Короче говоря, этот разговор покажется вам каким-то образом организованным. Соглашаясь с Пьером Банжем (Bange, 1992), вы будете говорить о координации, о взаимодействии, о «взаимозависимости решений», о сближении интересов, на осуществление которых направлено взаимодействие. И так же как Пьер Банж, для иллюстрации всех этих понятий вы вернетесь к Максу Веберу

17 Зак 683

(Weber, 1974): «Что происходит, когда два велосипедиста оказываются слишком близко и один из них хочет объехать другого, чтобы избежать столкновения? Для осуществления общей цели — избежать столкновения — требованием, подчиненным моменту ситуации, будет не двигаться в одном и том же направлении. В этом случае, когда может произойти все что угодно и ничего нельзя предусмотреть, малейшие признаки изменения направления у одного велосипедиста могут вызвать у другого реакции, которые сами по себе будут иметь последствия для первого. Проблема, которую должны решить велосипедисты, чтобы избежать столкновения, — это проблема координации. Можно было бы также сказать — в том же самом смысле, — что это проблема сотрудничества» (Ghiglione, Trognon, 1993, p. 107). Здесь сказано все или почти все.

Беседа соответствует координации, сотрудничеству, соревнованию, — короче говоря, она протекает по определенным законам и правилам. Если к этому добавить, что собеседники имеют предварительные знания и опыт, а также совместное знание и общие цели, то вы увидите, что общение включает в себя все компоненты, необходимые для заключения договора. Так же как при заключении договора, имеется цель. Беседа предполагает наличие у договаривающихся сторон знаний и компетентности. Так же как соглашение, беседа подчиняется правилам, регулирующим выполнение договора. Аналогично договору беседа предполагает также какую-то долю сотрудничества и долю соревнования. То есть беседа предполагает, что «сказать — значит сделать»[1].

Заключение

Итак, что же понимается под коммуникацией в социальной психологии? Это дело социального субъекта, носителя знаний, убеждений, компетентности и т. д., который — самим фактом наличия цели, общей с другими социальными субъектами —

---

[1] Мы наметили модель этого договора (Ghiglione, 1986) и затем ее углубили. Модель основывается на двух исходных утверждениях:

- общаться — это значит совместно создавать некую реальность с помощью системы знаков, признавая некоторое число законов, допускающих социальный обмен (соответствие, взаимность, контрактуализация, влияние), и некоторое число руководящих правил;
- общаться — это значит совместно строить некую реальность с помощью знаков, приводя в действие определенную механику беседы, имеющую целью воздействие на другого.

Для иллюстрации был взят пример разговора из работы Троэмель-Плетца и Фрэнка (Troemel-Plotz, Franck, 1977), который отсылает к так называемому прагматическому парадоксу.

Психиатр 1. Я доктор А. Как ваша фамилия?

Пациент 1. Я умер?

Психиатр 2. Да, я знаю, что это так сейчас, но как вас звали до смерти?

Пациент 2. Б.

Совершенно очевидно, что пациент действует вопреки реальности (если только не предположить, что мертвые могут вести беседу). Это не соответствует принципам сотрудничества и выводам из него; пациент «не сохраняет лицо психиатра» в том смысле, как это понимал Гоффман (Goffman, 1973, 1974). Он нарушает договор, не признавая валидность предлагаемой ему действительности, отвергая ее и т. д. И все же этот разговор выявляет процесс решения проблемы, основанного на признании «контрфактической» реальности мира, предлагаемой пациентом психиатру. В самом деле, психиатр валидизирует первое утверждение пациента, превращая его в новую информацию и используя ее для того, чтобы снова ввести обычную действительность. Это позволяет пациенту дать надлежащий ответ. Приведенный Вебером пример с велосипедистами здесь особенно подходит!

входит в договорный процесс совместного создания референции, где каждый пытается выиграть.

Это предполагает наличие инструмента. Таким инструментом является язык. Его прагматические характеристики известны обеим сторонам. Эти характеристики дают возможность социального действия, позволяют интеллекту создавать свои реалии и самого себя. Сюда относятся характеристики, которые несут в себе следы когнитивных операций, производимых социальными субъектами, преобразующими тем самым язык в социальный продукт.

Это предполагает существование социально-психологического субъекта, характеристики которого известны обеим сторонам, т. е. это структуры, ограничения и возможности когнитивного аппарата, а также то, что создается в результате взаимодействия когнитивного аппарата и того «социального», в которое он погружен еще до своего создания, т. е. известны структуры, ограничения и возможности.

Это предполагает, наконец, что существует теория коммуникативного взаимодействия социальных субъектов.

И может быть, именно с этого следует начать размышления, чтобы избежать повторения монистических заблуждений.

ГЛАВА 19

Массовые коммуникации

Мишель-Луи Рукэтт
(Michel-Louis Rouquette)

Массовые коммуникации в отличие от работы, образования, войны полностью представляют собой социальный феномен. Они не образуют специального раздела социальной психологии в отличие от «сквозных» концептов, которые она сумела выработать для того, чтобы определить и исследовать одновременно «аттитюды», социальные представления или влияние. Как нам кажется, самое большое, что можно сказать о массовых коммуникациях, — это то, что они образуют один из многих объектов, поддающихся изучению, или же являются находкой для какой-нибудь области прикладного характера. Однако все не так просто. Во-первых, потому, что речь идет о коммуникации, общении, а это равно по объему самой социальной психологии. Во-вторых, потому что речь идет о «массе» как об основном условии современной истории (Moscovici, 1981).

Как целостный социальный феномен массовые коммуникации допускают множество подходов. Об этом, впрочем, свидетельствует обильная научная литература на эту тему. Экономисты, социологи, политологи, философы, журналисты поочередно описывают различные аспекты массовых коммуникаций или интерпретируют какой-то один их аспект. При этом они высказываются тем более уверенно, чем менее надежны их методы и чем менее точны их понятия. Здравый смысл вмешивается в свою очередь, и мы все имеем наивные теории, например относительно влияния телевидения, успехов рекламы или роли прессы. Как же тогда найти здесь такой план ознакомления с массовыми коммуникациями, который не был бы ни сужающим, ни сужаемым и смог бы избежать как тривиальности описания, так и необоснованных умозрительных построений?

Может быть, хотя бы для того, чтобы систематически оценить всю сложность феномена и разнообразие возможных его аспектов, было бы небесполезно вернуться здесь к перечислению уровней глубины, которые выделял Гурвич (Gurvitch, 1968, p. 73–116), анализируя социальную действительность. Он различал не менее десяти иерархически расположенных слоев в зависимости от степени убывания их доступности: 1) морфологическая и экологическая плоскость, соответствующая «собственно материальной базе общества» и включающая, в частности, «жилье, пути сообщения, орудия, инструменты, машины и т. д.»; 2) социальные организации или механизмы, отсылающие к «предустановленным видам коллективного поведения, обустроенным, иерархизированным и централизованным согласно определенным моделям, обдуманным и зафиксированным заранее в более или менее ригидных схемах»; 3) социальные модели, «гораздо более гибкие, чем организованные элементы», и охватывающие «весьма обширную область — от тра-

диционных клише и лозунгов, социальных сигналов и знаков, сформулированных заранее, — до кратковременных увлечений и моды»; 4) виды коллективного поведения, относительно регулярные, но выходящие за пределы организованных механизмов, и «призванные реализовать социальные модели», хотя и «в различной степени», и простирающиеся от «регулярных видов коллективного поведения процедурного характера до таких видов коллективного поведения, которые не подчиняются моделям, будучи независимыми; они неожиданны, нерегулярны, неконформны и не поддаются воздействию»; 5) сеть социальных ролей, которые представляют собой «трамплины с переплетениями всевозможных действий, коллективных и индивидуальных»; 6) коллективные аттитюды, «диспозиции, которые побуждают коллективные сообщества, реальные, но частичные (...) и даже целые общества, к тому, чтобы реагировать совместно», и которые оказываются одновременно «колеблющимися и устойчивыми, неожиданными и предсказуемыми»; 7) социальные символы, связующая категория которых чрезвычайно широка, поскольку Гурвич к ней относит, среди прочего, «коллективные и индивидуальные представления; (...) логические категории; (...) наконец, язык»; 8) новаторское коллективное поведение, «способное создавать совершенно новые модели, вызывать непредсказуемые виды коллективного поведения, открывать путь к коллективным ценностям и идеям, которых еще никто никогда не переживал и не замысливал»; 9) коллективные идеи и ценности, ибо социолог «вынужден» «выискивать, переживаемые всеми коллективными и индивидуальными деятелями предполагаемые и желаемые значения, которые поддаются наблюдению»; 10) наконец, «ментальные состояния и коллективные психические действия», ибо «если психическая жизнь... входит как неотъемлемая часть в эту социальную реальность, которой она проникнута (...), она также может и должна изучаться как таковая, ради себя самой».

В этом перечне можно узнать группы переменных, необходимых для характеристики массовых коммуникаций. Очевидно, здесь даже существует своего рода основа, представляющая интерес для исторического анализа научной литературы, опубликованной на эту тему. Но в этом перечне можно также заметить то, что может предстать перед глазами нашей современной науки только как мало операциональная совокупность плохо определенных понятий, взаимно избыточных или просто содержащих лишь намеки. Правда, за последние 50 лет (со времени первого издания работы Гурвича в 1950 г.) достигнут немалый прогресс, хотя, несмотря на это, многое еще предстоит сделать. Как бы то ни было, социальная психология испытывает несомненные трудности в этой области. Трудно разместить уровни, которые относятся к теоретической и методической компетенции социальной психологии. По какому вопросу ей нечего сказать? И прежде всего, что, собственно, она должна сказать? Неоднозначны также собственные цели и задачи социальной психологии: должна ли она описывать, объяснять или предписывать? Это отнюдь не формальный вопрос. Описание — это начальная стадия. Объяснение — конечная цель. Предписание — это аттитюд, а иногда функция, в которой смешиваются смысл и польза для общества, а также вкус к определенной форме власти. Только модель медицинских знаний и модель политической экономии стараются сегодня охватить все три названных аспекта с известной всем практической иерархией: под давлением спроса будут даваться предписания, даже если затем их придется изменять. Социальная психология в своей «прикладной» части

нередко обманывается, поддаваясь гипнозу непосредственного вмешательства, принимаемого за критерий научности, или по крайней мере за критерий признанного авторитета. Но вот как раз к массовым коммуникациям обращаются гораздо чаще с требованием поставить диагноз и дать рекомендации, а не с требованием глубокого анализа социально-психологических процессов, которые они предполагают и которые их подразумевают. Однако такой анализ существует, и можно полагать, что он уже намечает контуры обоснованного знания. Именно этому будет посвящено дальнейшее изложение.

А. Общественное мнение, информация, развлечения

Прежде всего поостережемся впасть в весьма распространенное технологическое заблуждение, которое приписывает технике непосредственное социальное воздействие, как будто бы нити истории совсем разорвались, нормы забылись, а в системах ценностей произошел переворот. Так, например, периодически провозглашаются «революции» в коммуникации, которые ничего не революционизируют, а при этом делается вид, что простую пену принимают за большие волны. Эта иллюзия вызывается тем, что забывается старое правило Дюркгейма (Durkheim), согласно которому социальное следует объяснять социальным и ничем другим, в данном случае, следовательно, не техническими механизмами.

Для существования общественного мнения необходима не только некоторая доступность коммуникации, что само по себе очевидно, но надо, чтобы и общественное мнение как таковое стало политически настолько важным, чтобы оно могло вмешиваться как ресурс или ограничение в «маневры» власти (Rouquette, 1994*a*). В этом отношении функция средств массовой коммуникации целиком относится к той роли, которую играют выборные институты, организация экономики и как неизбежное следствие концентрация людей в городах. Но не средства массовой информации создали массы. Самое большое, что они могли сделать, — это увеличить плотность концентрации и ускорить способность реакции. А тот факт, что они в значительной мере способствуют определению того, что весьма абстрактно называют массовой культурой, — это скорее следствие, чем причина объективного существования масс.

а. Публика и общественное мнение

Токвиль (Tocqueville) уже отмечал роль газет в действительном объединении граждан, в остальном чуждых друг другу. Но именно Тарду (Tarde, 1901, переизд. 1989) мы обязаны описанием *публики*, этого «чисто духовного сообщества», «рассредоточения физически разделенных индивидов, объединение которых носит чисто ментальный характер», поскольку они читают одну и ту же прессу. Однако не следует заблуждаться: здесь речь идет о том, что воспроизведение и быстрое распространение сообщения *выявляет* или активизирует возможности соучастия, но не создает их. Другими словами, Тард явно имел в виду идентичность условий (можно было бы сказать идентичность познания), которая превосходит простую идентичность восприятия. Он, например, пишет: «После нескольких первых робких попыток читатель выбирает себе “свою” газету, а газета отбирает для себя читателей» (Tarde, op. cit., p. 41). Или еще: «Самое важное различие, которое необходимо усматривать между различными слоями публики, так же как между различ-

ными толпами, — это различия в их *целях* или в их *вере*» (р. 51). И последнее: «Публика, как мы знаем, происходит из организованных социальных групп, являясь их неорганичным преобразованием» (р. 53–53). Таким образом, причина существования той или иной публики заключается отнюдь не в способности воспроизводить или распространять сообщения, которые к ней обращены или которые кажутся ей обращенными к ней.

Любопытно, что Тард несколько утрачивает точность вúдения, когда дает определение общественного мнения: «Мы скажем, что общественное мнение — это более или менее логичная совокупность суждений, сложившаяся на какое-то время как отклик на актуальные проблемы момента, воспроизводимая и распространяемая в многочисленных экземплярах среди людей, живущих в одной стране в одно и то же время и в одном и том же обществе» (Там же, р. 76). Немного далее Тард продолжает: «Для того чтобы это сходство идей было осознано членами общества, разве не должно оно вызываться выражением в словах, на письме или в прессе какой-то идеи, поначалу индивидуальной, а затем получившей распространение?» Нет: возможно, эту причину создает осознание сходства, но не само сходство, которое связано с экономическими и экологическими условиями, гораздо более глубокими.

Как бы то ни было, сосредоточение внимания на «эффектах общественного мнения», и в особенности на их изменении, типично для значительной части классических исследований массовых коммуникаций: изучение поведения избирателей, оценка влияния какой-то кампании или эволюции суждений по какому-либо вопросу жизни общества, привлечение внимания к новым темам, создание или разрушение «имиджа» (человека, страны, продукта, марки) и т. д. Все эти исследования предполагают вполне справедливо, что общественное мнение лабильно, неустойчиво. Это подчеркивал уже Гегель. По мнению этого философа, общественное мнение действительно зависит от того, что чувствует частное лицо, и в этом отношении в нем смешано субъективное и объективное, случайное и закономерное, истина и непреодолимые предрассудки здравого «смысла» (ср. комментарии, которые дает к «Основам философии права» Флейшман, 1964). Изменения мнений и даже аттитюдов, по-видимому, более непосредственно и более часто происходят от применения риторики (Billig, 1991), чем объективно определяются ситуационными переменными. Но сама риторика тем более зависит как от приобретенных привычек, так и от адаптации к давлению, оказываемому окружением. Коммуникация пребывает в состоянии неоднозначности, колеблясь между своей функцией отражения необходимости, которая в конце концов моделирует общественное мнение, и своей же функцией откликаться на недовольство, что предохраняет общественное мнение от немедленного ниспровержения «силой вещей». С одной стороны — это фактор изменения, а с другой — фактор устойчивости и консерватизма.

б. Информация и общественное мнение

Констатация неоднозначности, как бы хорошо аргументирована она ни была, очевидно, недостаточна с точки зрения теории, как это бывает всякий раз, когда сложность проблемы вызывает нерешительность. В этом случае существует искушение разграничить при анализе содержания массовой информации «общественное мнение» и «информацию», «комментарии» и «факты», «истолкование» и «дан-

ное». Такое разграничение не столь грубо, как это могло бы показаться, поскольку оно как раз лежит в основе модели, которой следуют при рассмотрении научных статей: «метод» и «результат», с одной стороны, и «дискуссия», «обсуждение» — с другой.

Тем не менее совершенно очевидно, что такое разграничение не могло бы продвинуться далеко в том случае, который нас здесь интересует. С одной стороны, формируется и укрепляется мнение об информации. С другой стороны, качество информации зависит от качества мнения, которое ее оценивает. В обоих случаях это мнение обычно вытекает из предшествующей установки, которая к данному моменту уже сложилась. Таким образом, мнение предстает как применение к данным обстоятельствам. Из этого следует, что ценность истинности высказывания смешивается с предвзятой оценкой допустимости этого высказывания. Именно это показывает, в частности, эксперимент, который описывает Рукэтт (Rouquette, 1994*a*).

Трем группам студентов, составленным по случайному принципу, дают восемь предложений из программы немецкой национал-социалистической партии, опубликованной Гитлером в 1920 г. (например, такие: «Мы требуем участия в прибылях крупных предприятий»; «Мы требуем введения широкой системы пенсий по старости»; «Государство должно заниматься здравоохранением, защитой матери и ребенка, запретом детского труда» и т. п.). Испытуемые должны указать степень своего согласия с каждым пунктом по пятибалльной шкале. Первой группе было сказано, что это требования «какой-то политической партии» без дальнейшего уточнения; второй группе сообщили, что это требования «национал-социалистической партии», а третьей — нацистской партии. Результаты эксперимента показывают, что отвергающие ответы в третьей группе чаще, чем в первой (соответственно 48 и 29%). Во второй группе число отвергающих ответов оказалось таким же, как в первой: также 29%. Между тем предложенные высказывания совпадали буквально, а наименования партий — «национал-социалистическая» и «нацистская» — объективно синонимичны. То, что, по-видимому, испытуемые этого не знали, не помешало им высказываться по-разному на основе одного только наименования. Именно это и требовалось доказать. Мы констатируем, что именно «эффект ярлыка», а не разумность, мобилизует мнение, определяющее оценку. Пропаганда (см. ниже) уже давно использует этот феномен как одно из основных правил своей технологии.

Эта диалектика информации и общественного мнения, однако, не охватывает всех аспектов, с которыми мы сталкиваемся. Действительно, сегодня большая часть массовой информации развертывается в когнитивном пространстве, не связанном непосредственно ни с общественным мнением, ни с самой информацией как таковой, каким бы ни было соотношение между ними. Она связана с совместным развлечением или, если хотите, зрелищем. Действительно, спорт, эстрадные представления, сериалы и другие виды фильмов, всевозможные «события», снятые на кинопленку или представленные на сцене, — все это занимает главное место в телевизионных программах. Другие средства массовой информации, в частности пресса, анонсируют, комментируют и критикуют эти программы. Радио, в свою очередь, рассказывает о кино. Церемонии вручения премий за лучшие фильмы года показывают по телевидению и т. д. Таким образом, мы постоянно получаем информацию о зрелище и мнение о нем, если не происходит превращение

зрелища в подобие реальной действительности. Некоторые мыслители (Jean Baudrillard, Guy Lebord) подвергли весьма острой критике эту мутацию, которую социальные психологи, как правило, трусливо игнорировали.

Б. Дифференциация ролей

Быть получателем или адресатом серии «сообщений» само по себе — не роль и не статус. Например, «телезритель» — это фикция, социологически столь же пустая, как и «потребитель»: фикция техническая и фикция рыночная сходятся в определении социальной анонимности, которая обеспечивается постулируемой тождественностью «мест» в ограниченном секторе деятельности или бездеятельности. Пусть другие говорят или повторяют, какие интересы обслуживаются этими фикциями и какую роль они играют в поддержании определенного экономического и когнитивного порядка. Но если придерживаться результатов исследований, то уже давно известно, что аудитория не составляет однородного корпуса со взаимозаменяемыми элементами. Это дифференцированное переплетение, в котором существуют различные конкретные роли. Таковы «руководители общественного мнения», идентифицированные и охарактеризованные Лазерсфельдом, а затем Менцелем и Кацем в классических работах: как посредники коммуникатора, адаптивные фильтры и персонализированные средства связи обеспечивают выборочное повторение тем и сообщений для социальных «ближних», сменяющих их, в свою очередь, в случае необходимости. Так, например, политическое влияние, если упомянуть только эту цель, характерную для общества масс, идет в значительно большей мере через соседей, коллег, друзей или родственников, чем через непосредственное присутствие при убеждающих сообщениях, которые теоретически предназначаются для всех. В общем, между средствами массовой информации и убеждениями, или ангажированностью, вклиниваются *разговоры*, которым Тард придавал столь большое значение.

а. Искусство беседы

Именно здесь непосредственный контакт человека с человеком получает все преимущества, на какое-то время замаскированные чудесами техники распространения информации. Выразитель общественного мнения вмешивается время от времени в неспецифические отношения: с ним встречаются не под знаком объявленного заранее влияния, а под знаком общительности. Благодаря своему опыту и знанию своей публики (не обязательно осознанному, что, впрочем, не имеет никакого значения) выразитель общественного мнения приспосабливает ту или иную тему, тот или иной аргумент к привычкам и интересам людей, которые его слушают. Он умеет переформулировать, детализировать, упрощать, увязывать, применять. Он выполняет, таким образом, со всей рефлексивностью функции фактора соответствия, фактора влияния. Убедить другого, что данный вопрос может его касаться, — это уже значит оказывать влияние. Массовые коммуникации были бы бессильны без этого активного и адаптативного возврата к теме, постоянно происходящего в разговорах.

С другой стороны, и это дополняет анализ способа действий выразителей общественного мнения, эффективное влияние источника гораздо меньше зависит от его чисто технических характеристик, чем от атрибуций, объектом которых он является со стороны реципиентов, оценивающих его качества: насколько он наде-

жен или сомнителен, престижен, конфиденциален, допустим, признан, официален, схож и т. д. Эти атрибуции сами зависят от того, как реципиенты оценивают самих себя. Влияние источника, который считается компетентным, в частности, не свободно от того, насколько более или менее высоко адресат оценивает свою собственную компетентность по сравнению с компетентностью источника. Именно это показывает эксперимент, который с большой изобретательностью провели Мэджи, Бутера и Магни (Maggi, Butera, Mugni, 1996). Эксперимент этот тем более доказателен, что он касается «объекта» социально малозначительного — сантиметра. Авторы сначала проверяют способности испытуемых к оценке длины на глаз (по зрительному впечатлению). Результатами, полученными в этом испытании, манипулируют так, что половина индивидов думают, что у них посредственные способности (низкая личная компетентность), а остальные считают, что обладают превосходными способностями (высокая личная компетентность). Затем все испытуемые определяют длину 12 вертикальных линий. Перед каждым показом экспериментатор объявляет оценку, которую якобы дал человек либо очень компетентный, либо некомпетентный. Фактически речь идет о систематически заниженной оценке. Первая зависимая переменная соответствует средней оценке, высказанной испытуемыми, поставленными в четыре варианта условий: Личная компетентность или некомпетентность × Компетентность или некомпетентность источника. Анализ результатов выявил два основных эффекта: с одной стороны, испытуемые, считавшие себя некомпетентными, дали оценки, более близкие к оценкам источника, чем те, кто считали себя компетентными. С другой стороны, «компетентный» источник оказал более сильное влияние, чем «некомпетентный». Это влияние особенно сильно воздействует на «некомпетентных» испытуемых. Повторение эксперимента с «некомпетентными» испытуемыми подтвердило более сильное влияние компетентного источника на их оценки.

б. Множественность ролей

Все сколько-нибудь значительные персонажи из произведений, находящихся на полках наших книжных шкафов, образуют галерею фигур, весь смысл которых нам нелегко исчерпать. Возьмем для примера хотя бы только Сервантеса. Стремясь осмыслить то, что мы наблюдаем в разные моменты, при разных обстоятельствах, мы соотносим наблюдаемое то с Дон Кихотом, то с его слугой. Но мы делаем это всегда за счет метафоры, т. е. с относительной конгруэнтностью. Но бывают такие моменты и обстоятельства, когда ни Рыцарь печального образа, ни его то трусливый, то мудрый слуга нам не подходят. Тогда мы скорее подумаем, например, о Фаусте, об Эдипе, об отце Горио или о Тартюфе. Все эти референции имеют психологическое или моральное содержание, нередко, впрочем, и то и другое. И если никогда не бывает полного соответствия с тем, что мы наблюдаем, то это потому, что наблюдаемое нами никогда не исчерпывается психологией или моралью. Если мы никогда не можем исчерпать аналогию, применяя ее к частному случаю, то это происходит по той же самой причине. Социальная действительность выходит за рамки любой роли как в синхронии (ибо всякая роль существует лишь в соотношении с другими ролями, и все они вписываются в ситуацию, над возникновением которой они не властны), так и в диахронии (ибо материальное развитие истории всегда в конце концов преодолевает устойчивость психологической или моральной условности).

Жизнь в современном обществе в гораздо большей мере, чем это было в прошлом, характеризуется множественной когнитивной принадлежностью. Именно адресат средств массовой информации одновременно в одном лице является членом ассоциации, экономическим деятелем, гражданином, которого периодически призывают к высказываниям мнения, потребителем услуг или досуга, партнером символических соглашений, частным лицом. И все это — не чередующиеся роли, сменяющие друг друга, как можно было бы подумать, глядя на внешнее описание. Это чередование способов познания, причем критерии валидности различны (не одни и те же). Результатом этого становится множественность конкретных миров с разными правилами познания и действия. Поведение члена сообщества не обязательно отражает выбор избирателя, концепции и практика власти не транспонируются из рамок одних институтов в другие без изменений, социальное влияние то признается, то отрицается, критерии признания «реальности» колеблются или направляются в обратную сторону, и т. д. Можно было бы также взять для примера все случаи магического мышления на любой стадии современности, когда техника молчит или оказывается бессильной, а суеверие кажется закономерным прибежищем для того, чтобы обеспечить или сохранить главное: здоровье, счастье, успех, все объекты желаний. Но эту нестабильность способов познания человек весьма редко ощущает изнутри как противоречие. Никто или почти никто не стремится исправить это несоответствие для себя лично. Конечно, представлялось возможным обходить или отрицать эту проблему, ссылаясь на своеобразную конститутивную незрелость, определяемую несовершенством «системы обработки информации». Но перечисление всех случаев, когда якобы проявлялось это несовершенство, ведет лишь к беспорядочному перечню, оторванному от всякого анализа социальной детерминации и логики, которые лежат в основе. Иначе говоря, кажущаяся прерывность мышления и поведения, возможно, представляет собой артефакт, созданный взглядом наблюдателя, в то время как действует более глубокая логическая последовательность. Смена ролей, неустойчивость норм, кажущиеся изменения личной категориальной принадлежности — это, может быть, всего лишь обманчивая поверхность единой динамики.

В особенности с позиций нашей науки консенсус и разногласия, власть и подчинение, инновации и повторение создают ткань основы, в которую вписываются роли. Они сегодня располагаются на поле политики, определяющей главное пространство современной социальности: будучи одновременно политически мыслящим человеком и человеком, о котором думают (Rouquette, 1988), гражданин оказывается то в центре внимания, то на краю сообщества, отвечая за свой выбор и выступая в роли объекта воздействия, принуждаемый к конформности и одновременно сталкивающийся с многочисленными отклонениями от нормы. Справляться со всем этим на глазах у всех его вынуждает смена ситуаций. В этом случае роль политика — уже не случайная возможность, а общая судьба, которая стремится вобрать в себя каждую отдельную судьбу, придав ей смысл и статус. Наиболее рельефные черты современного окружения постоянно приводят к этому. С одной стороны, опосредование текущих событий создает общественную сцену, где вопросы власти (или бессилия), идентичности (или инакости) играют существенную роль. С другой стороны, увеличение числа ассоциативных форм, связанных с локальными целями национального и даже международного масштаба, дает многим опыт целенаправленных коллективных действий. Наконец, концентрация

людей в городах материализует проблемы управления большим городом в своеобразной инсценировке, которая постоянно предстает перед глазами, будь то деление жилья на зоны и очевидная специализация различных кварталов города или проблемы движения транспорта в городе, большие стройки, предложения культуры и т. д.

Это расширение политики развивается в зависимости от гетерогенных условий, которые делают ее более или менее заметной и, следовательно, признанной в зависимости от ситуаций и целей. Гражданин чувствует себя в большей или меньшей степени активным участником, способным или неспособным чего-то добиться. Отсюда множественность когнитивных ролей, принимаемых индивидом на себя, что способствует разграничению аудитории в зависимости от обстоятельств. Строго говоря, отнюдь не всегда слушатели, читатели, зрители, участники бесед или те, кто берет на себя какие-то обязательства, — одни и те же люди. Или, вернее, одни и те же люди, выступая в различных ролях, изменяют свое «местоположение» в пространстве ориентировки, которое определяется по крайней мере тремя параметрами: персонализацией уместности объекта, повышением его ценности и оценкой возможности действовать.

Прежде всего рассмотрим *оценку уместности объекта* для данного индивида. Она не возникает по команде, а распознается. И не средствам массовой информации дана возможность ее установить. В первую очередь это делают сами люди, которые переживают это в зависимости от своей социальной принадлежности и от исторических событий. Есть темы, события и аргументы, которые специфически затрагивают того или другого индивида, в то время как других это лично не касается. На одном полюсе вопрос может иметь отношение только к данному конкретному человеку, на другом полюсе этот вопрос затрагивает весь род человеческий, следовательно опять отдельного человека, но уже как представителя всего рода. Между этими полюсами располагаются различные виды категорий социальной принадлежности, более или менее строго определенные (например, семья, жители одного квартала города, жители общины, граждане одной страны и т. д.). Таким образом, существует разнообразная переменчивая причастность субъекта к объекту, из чего может возникнуть необходимость взять на себя ту или иную роль в ходе беседы и в различных обстоятельствах, требующих ангажированности. Но это не единственный параметр, что несколько усложняет дело.

Осознание *ценности объекта* также зависит от социальной принадлежности индивида и истории событий либо в глобальном масштабе и на долгий период в данной культуре (cf. Durkheim, 1911), либо в рамках более специфической традиции. Одна тема будет расценена как не имеющая подлинной значимости, другая — как существенно важная. Одна тема едва удостаивается упоминания, другая — мобилизует большую энергию. И здесь снова способы и степени ангажированности варьируют в зависимости от результирующей вовлеченности, которая взаимодействует с личной идентификацией. Разумеется (при отсутствии предвзятого отношения), нет никакого смысла задаваться вопросом, в какой мере справедливы эти оценки. Достаточно того, что они обоснованы для данного места и для данного исторического момента.

Наконец, *воспринимаемая возможность действовать* завершает определение позиции объекта в отдельном политическом мире данного субъекта. В соответствующих случаях данный субъект думает, что его действия могут иметь вес или,

напротив, что его действия невозможны или тщетны. Он выступает соответственно как активный деятель (*agent*) или как объект действия (*patient*). При этом, разумеется, не существует постоянно активного деятеля или объекта действия, окончательно закрепленного в этой функции.

Именно в зависимости от всего этого индивид возьмет на себя ту или иную роль и сможет показаться «нелогичным» или по крайней мере непоследовательным, причем сам он не ощущает существующего противоречия. Его система отсчета не изменяется. Индивиду кажется, что в этой системе отсчета сдвинулись сменяющие друг друга объекты. Но эта система отсчета на основе ценностных конфигураций, представлений и убеждений, которые обеспечивают управление ею, дает возможность легко (без сучка и задоринки) понять практические миры и непрерывность действия. Главная функция этой системы отсчета заключается в установлении при любых обстоятельствах соотношения между личным и коллективным, важным и ничтожным, дозволенным и недозволенным, но также и на более глубоком уровне — в разграничении знакомого и странного, возможного и невозможного, временного и долгосрочного. Эти распределительные когнитивные операции жизненно важны, так как они делают возможным принятие решений, регулируют взаимоотношения людей, требуют ангажированности или отстранения и определяют как идентичность, так и «инакость» (*alterite*). Различные аудитории постоянно несут на себе печать этого феномена и вследствие этого время от времени дифференцируются в зависимости от тем и ситуаций. Эти когнитивные операции не остаются в плену того, что им адресовано. Они не бывают гомогенными по своему составу и не бывают непоследовательными при всем разнообразии занимаемых позиций.

Нужно ли снова повторять, что адресат средств массовой информации не является «системой обработки информации»? В этом случае это социальный субъект, помещенный в сетку власти, в созвездие норм и в рамки традиций мышления. Да, конечно, необходимо это повторять, поскольку весьма распространенная идеология, отрицающая власть общества в аспекте созидания познания, продолжает видеть в обществе всего лишь окружающую среду, в большей или меньшей степени налагающую ограничения, или, что то же самое, пространство действия монады. Эта точка зрения заслуживает рассмотрения в связи с вытекающими из нее теоретическими следствиями.

В. Индивид

В конечном счете, скажете вы, и зрители, и слушатели, и читатели — индивиды. Это одновременно или абсолютно справедливо, или совершенно неверно, — не в зависимости от принимаемой точки зрения, а в зависимости от пресуппозиций, которые подразумевают принятие той или иной точки зрения. Здесь действительно речь идет не о том, чтобы оспаривать тот факт, что индивид является средоточием перцептивных, мнемонических и других процессов, и не о том, чтобы напомнить, что он им является. Необходимо выяснить, интересуемся ли мы тем, что лежит в основе осуществления этих процессов (если хотите, это вопрос «оснащения»), или тем, что создает форму и смысл (ценность социального использования) в определенный момент. Никто не подвергает сомнению законность постановки этих двух вопросов, и, следуя одному из них, мы не обязательно будем

редукционистами в большей мере, чем следуя другому. Редукционизм происходит от смешения индивида как пространства реализации (биологическая реальность) с индивидом как достаточным, самоопределяющимся источником формы и смысла (приписывание идеологии).

Это смешение ставит нас в эпицентр трудностей, столкнувшись с которыми терпят неудачу многочисленные исследователи коллективных феноменов. Они либо уклоняются в сторону психологии и неврологических наук и оказываются перед невозможностью понимания изучаемых феноменов вне анализа группировок и истории; либо погружают в абстракцию средних величин и в конце концов растворяют в них процессы, которые на самом деле социально разграничены и в которых только индивиды могут выступать в роли активных субъектов, векторов и мишеней воздействия. Так, например, предлагают объяснять убедительность сообщения одними только языковыми или перцептивными его особенностями или же описывают предпочтения и флуктуации общественного мнения, смешивая социальные группы в воображаемом «мажоритарном» или «среднем» избирателе. Уже в 1856 г. Клод Бернар (Cl. Bernard, 1856) высмеял это фантазматическое (и призрачное с точки зрения онтологии) использование статистики: «Высшая точка совершенства в этом жанре была достигнута физиологом, который, взяв мочу в общественном писсуаре вокзала, где проезжали люди из разных стран, счел возможным дать анализ среднеевропейской мочи!» (Bernard, *Introduction a l'etude de la medicine experimentale,* deuxieme partie, chap. II). Эти две редукции сводятся фактически к одному и тому же: рассмотрению всех индивидов как эквивалентных друг другу и, следовательно, взаимозаменяемых. Это означает отрицание различия их позиций, ограничение только основными тенденциями, демонстрируемыми гетерогенными группами, отрицание в конечном счете их разнородности и постулирование некой фундаментальной эквивалентности разных групп друг другу и, следовательно, эквивалентности всех людей.

Как же тогда примирить эту постулируемую эквивалентность с повседневным опытом, обнаруживающим разнообразие выбора у разных людей? Наивная психология решает эту проблему, ссылаясь на то, что, как известно, «о вкусах не спорят», или же на различия темпераментов, которые делают одних людей более консервативными, а других — более склонными к протесту, погружая, таким образом, одних в своеобразную пассивность и побуждая их соседей к предприимчивости. Нет никакой уверенности в том, что, осуществив перевод этих избитых мнений и предрассудков на язык «способностей» и «личностных черт», менее наивная психология совершила подлинную эпистемологическую революцию. Во всяком случае, что действительно сохраняется, так это понятие о «внутреннем человеке» как инстанции, объясняющей ангажированность в малом и крупном масштабе и «социальные траектории». При этом маскируется и в силу этого дисквалифицируется определяющая роль ситуаций (cf. Beauvais, 1994), принадлежности к определенным социальным группам, а также когнитивного наследия. Действительно, сообщения, которые до меня доходят, зависят не только от моей воли и моих наклонностей, привязанности, которые я завожу, происходят не только от моего свободного выбора, а интерпретации, которые я осуществляю, вытекают не только из моего умения или из моих недостатков. Столь частое личное по внешней видимости и, можно сказать, столь скрытое поведение, как погоня за «магической цепочкой» («перепишите это письмо двадцать пять раз, передайте его другим, и к вам

придет удача, а если вы этого не сделаете, то...»), фактически строго нормировано переплетением социальной принадлежности и унаследованных когнитивных форм (Rouquette, 1944*a*).

Но тогда следует подвергнуть критике все интерпретации, основанные на личностном аспекте или просто на психологическом подходе, рассматривающие поведение, относящееся к средствам массовой информации. Это ясно видно при рассмотрении весьма распространенного в данном случае дифференцированного соединения: в определенной ситуации многие индивиды делают или говорят одно и то же, составляя, таким образом, категорию А. Другие так же одинаково делают выбор, отличающийся от предыдущего, и тем самым создают категорию Б. Почему одни объединяются в А, а другие — в Б? Потому, ответят нам, что они имеют соответствующие общие черты. Но это не объяснение, поскольку оно ограничивается переформулированием уже констатированного факта и проходит мимо подлинного вопроса: отчего происходит такое дифференцированное разделение? От «естественного» распределения качеств (личностных, характерологических) или от совокупности социальных регуляций, таких, что категориальные объединения сами происходят от более глубоких факторов сходства и сплочения?

Возьмем простой пример: в один и тот же вечер футбольный матч собирает гораздо больше телезрителей, чем пьеса Шекспира. Почему? Что именно означает в данном случае «предпочтение» футбола Шекспиру? Для того чтобы быть в состоянии сознательно отдать предпочтение чему-то одному, а не другому, необходимо, конечно, быть хорошо знакомым и с тем и с другим, а это, разумеется, далеко не так в случае, когда большинство телезрителей «предпочитают» футбольный матч пьесе Шекспира. Точно так же как в описанном выше эксперименте объективная синонимия слов «нацистский» и «национал-социалистический» не помешала отдельным студентам, которые, по-видимому, по существу ничего не знали, по-разному высказаться, когда им пришлось оценивать одни и те же фразы, приписанные экспериментатором то «нацистской», то «национал-социалистической» партии. Именно тот факт, что незнание не препятствует предпочтению, и доказывает в интересующем нас случае, что объяснение в терминах сознательного выбора и личных склонностей — это идеологическая рационализация (совершенно банальное явление на Западе, принимаемое за очевидность). Таким способом стремятся поддержать уверенность в независимости и самостоятельности индивида. Впрочем, при ближайшем рассмотрении попытка использования понятия «вкус», какое бы личностное истолкование ему ни придавали, сводится к простой тавтологии: «это им нравится, потому что они на это смотрят / они на это смотрят, потому что это им нравится». Такая аргументация «по кругу» характерна для идеологий и верований, если добраться до их глубинной сути. Это напоминает «преимущество вывода», о котором писал Московичи в 1961 г., характеризуя социальное мышление: вместо того чтобы продвигаться вперед от аргумента к аргументу до получения необходимого вывода, как того требует идеал разумности, убеждение высказывается сразу, а затем подкрепляет то рассуждение, которое должно было к нему привести. При этом скажут: «Индивиды, конечно, имеют различные вкусы, поскольку вкусы у них различны». Вместо того чтобы прибегать к этим воображаемым сущностям (*entités*), которые лишь повторяют посылку, не объясняя ее (другими словами, вместо того чтобы путать повторение с объяснением), следует задаться вопросом: каковы же соответствующие социальные

формы? Тогда все становится ясным: знакомство с данным средством массовой информации позволяет мне быть признанным в данной группе и взаимодействовать с ее членами, тогда как другое средство массовой информации меня от этой группы «отрезает». Некоторым образом я смотрю футбол, чтобы затем иметь возможность о нем поговорить, а также потому, что я уже говорил о нем или со мной о нем говорили раньше. С кем? Как всегда, с «социальными ближними» — соседями, коллегами, членами той же общности, с родственниками или друзьями. В этом смысле неверно часто встречающееся утверждение, что телевидение обеднило общение и общительность. Оно сделало общение более нормативным, дав ему точки отсчета времени и темы, более «принудительные», чем те, которые могли существовать в прошлом.

Г. Коммуникация как социокогнитивная система

Этот заголовок мог бы показаться двусмысленным или тривиальным: констатация того, что массовая коммуникация имеет две стороны: когнитивную и социальную, какой бы строгий смысл мы ни придавали этим словам, не дает нам ничего нового. То, что одна из этих сторон информирует другую, также ничего не дает. Это в отношении тривиальности. Что касается двусмысленности, она, видимо, заключается в том, что мы якобы даем понять, что собираемся лишний раз описать некоторые механизмы «социального созидания действительности», приписываемые универсальному «социусу». Ничего подобного. Напротив, здесь следует снова ввести фундаментальную категорию «инакость» (*alterite*) в качестве движущей силы социальных процессов узнавания. Конечно, не «инакость» объекта, с которым надо ознакомиться, а «инакость» познающего участника ситуации — того, кто пока еще не знает, недостаточно знает (с моей точки зрения) и которого следует информировать, того, чье знание — правильное или нет — могло бы быть мне полезным, а также, может быть, знание того, что я не хотел бы, чтобы он узнал сейчас или позже. Таким образом, предполагается воздействие на другого, при этом в каждом случае с разными целями, специфическими задачами и особыми санкциями. Как при всякой стратегии, это действие предполагает применение определенных средств, управление ограничениями, а также учет правил. Следовательно, с полным основанием можно говорить о системе. Кроме того, все аспекты этой системы социально детерминированы. Они сами являются социально детерминирующими и когнитивно необходимыми. Социально детерминированными, потому что они вписываются в созданную историческими обстоятельствами конфигурацию отношений между группами. Социально детерминирующими, так как речь идет действительно о том, чтобы с помощью коммуникационных механизмов вызвать социальные эффекты (такие, как вступление в группы, аффилиация, конформность, зависимость). Наконец, когнитивно необходимыми, поскольку выполняемая работа по оказанию влияния касается познания окружающего мира.

Опираясь на пример распространения одного и того же объекта, психоанализа во французском обществе в 1950-е гг., Московичи (Moscovici, 1961) выделил три системы коммуникации: *общая распространенность, распространение, пропагандирование*. Их различает не определенный тип объекта, который подходил бы к каждой из этих систем лучше, чем к двум остальным, а также не определенный

тип средств коммуникации, например афиши или пресса. Дело именно в определенном типе *проекта*, касающегося определенных групп в определенный момент.

а. Общая распространенность

В этом виде коммуникации главное — это стремление к возможно большему числу реципиентов. Успех измеряется числом охваченных коммуникацией людей. Вот почему система общего распространения сознательно исходит из отрицания специфичности групп в пользу более важной общности, отвлекаясь от различий позиций и интересов, которые всегда таят возможность конфликтов. Для общей распространенности важны только отдельные черты объекта, «имеющие всеобщий интерес»; она избегает технических подробностей, цифровых уточнений, длинных цепочек рассуждений, так же как и слишком категорических мнений; культивируется лишь консенсус. Идеальный адресат имеет «сквозную» (трансверсальную) идентичность, которая выражается в обобщенных абстракциях, способных включить большинство людей: потребитель, избиратель или гражданин, родители, молодежь и т. д. Экономические ограничения средств массовой коммуникации приводят к представлению о секторах рынка, которые надо завоевать или сохранить. Это способствует тому, что подчеркиваются объединяющие характеристики, унифицируется также образ жизни. В намеренно нейтральной и якобы объективной интерпретации термин «информация» подходит лучше всего для характеристики содержания системы общего распространения. Даже данные, касающиеся общественного мнения, такие как результаты опросов на различные темы, подаются как информация. Отсюда эклектичность, смешение жанров и тем без какой-либо логики, кроме актуальности. Не выделяются долгосрочные проекты, нет или почти нет ссылок на эксплицитные концептуальные рамки. Нет стремления убедить. Единственная цель — уведомление или развлечение. Здесь — плюрализм мнений, нет ангажированности, связанной с определенным видом массовых коммуникаций. Как мы увидим дальше, следствием всего этого становится слабое воздействие системы общего распространения на устойчивость когнитивных образований реципиентов. Непосредственное влияние общее распространение информации оказывает только на моду (в одежде, питании, эстетике, языке, интеллектуальной жизни), которая, впрочем, обладает разной степенью выраженности в разных группах.

б. Распространение

В противоположность общей распространенности специфическое распространение информации направлено на определенную группу, характеризующуюся своей специфической идентичностью. Следовательно, речь идет о традиции мышления, имеющей определенные привычки, нормы и память. Все это создает опору, правила действия и элементы сравнения для обработки информации — новой или, шире, актуальной. Характерной чертой является консерватизм, или, вернее, традиционность, стремление прежде всего позиционировать событие в имеющуюся панораму с уже расставленными обозначающими сигналами, чтобы можно было приписать ему таким образом ценность и сделать в общих чертах выводы о линии поведения, которой следует придерживаться. Такое введение в ситуацию в общих референтных рамках позволяет минимизировать риск расхождений в интерпретации внутри группы, а также минимизировать возможность возникновения кон-

18 Зак 683

фликтов. Чтобы лучше добиться этой цели, типичная установка здесь — на переговоры. Вместо того чтобы что-то принять или полностью отвергнуть, рассматриваются достоинства и недостатки. Какие-то аспекты принимаются, другие — нет. Создается атмосфера толерантности в соответствии с обстоятельствами. Воздействие нового смягчается тем, что оно «привязывается» к уже знакомым аттитюдам, которые помогают его удержать и сдержать. Это надежный и относительно гибкий идеологический инструмент, в общем имеющий сходство с общим распространением информации, но специализированный и контролируемый. Этот инструмент, по-видимому, позволяет ввести в дело важные факты с учетом некоторых общих принципов интерпретации. Такая логика коммуникации предполагает существование над собой института, организации по принципу иерархии, законность и компетентность которой признается адресатом. Пример католической церкви в отношении к психоанализу во Франции в 1950-е гг. (Moscovici, op. cit.) остается символичным.

в. Пропаганда

Для системы общего распространения информации ясно, что всех не охватить и что всегда останутся некоторые группы меньшинства, которые вступают в спор здесь и сейчас. Специфическому распространению информации приходится иногда считаться с противниками, против которых удается обороняться самим фактом собственного функционирования. Что касается пропаганды, то она четко и ясно развивается в условиях конфликта. Противостоят две группы несовместимых интересов, сталкивающихся в условиях строгого соперничества, борьбы «с нулевой суммой»: завоевать власть или потерять ее, добиться победы правды или смириться с ложью, способствовать справедливости или покориться несправедливости. Такие цели не достигаются путем переговоров. Переговоры привели бы к их искажению. Отсюда категорический, безапелляционный характер пропаганды, экстремизация выражаемых позиций, отсутствие нюансов в стереотипах, которые они используют в борьбе.

Если общее распространение информации характеризуется почти постоянным обновлением тем или их презентации и разнообразием и обилием точек зрения, то пропаганда, напротив, прибегает к постоянному повторению. Систематически повторяются лозунги, образы, символы, объяснительные схемы. И дело здесь вовсе не только в педагогических задачах и не в наивном применении теории обусловливания (Tchakotine, 1939). Дело в том, что повторение — это самый лучший способ подтверждения бдительности руководства, показывающий, что коммуникатор не слабеет, ничего не упускает и продолжает быть стойким.

Кроме ценности в качестве повторяемого утверждения своей силы упорство — это достоинство. Людям дается точка опоры в изменяющемся мире. Эта твердость, незыблемость воспринимается как аргумент в пользу валидности, постоянно укрепляющийся благодаря своему применению. Ибо дело не только в том, чтобы по всякому поводу прибегать к одним и тем же формулировкам. Эти формулировки, кроме того, имеют специфический идентифицирующий характер, если хотите, в двояком смысле: они позволяют признать определенное вйдение мира и сделать его общим для всех членов группы. Изучение пропаганды, которая ведется во время предвыборных кампаний, показывает это со всей очевидностью. В самом деле, можно констатировать (Rouquette, 1994*a*), что различные партии, вступившие

в предвыборную войну, используют неодинаковые обозначения Деятелей, Средств и Целей. Это объясняется тем, что Деятели, Средства и Цели не поддаются объективному определению (или такое определение тривиально), а также тем, что выбор самого их наименования определяется принадлежностью (в данном случае идеологической), вне которой оно стало бы неадекватным. Так, в примере, который был рассмотрен выше (выборы 1978 г. в Национальное собрание Франции), коммунистическая партия использовала для обозначения социально- политических деятелей такие парадигматические классы: *коммунисты, молодежь, вы, трудящиеся, богатые.* В то же время республиканская партия прибегала к терминам другого класса: *мы, вы, вместе, депутат, президент.*

В каком-то смысле *системы общего и специфического распространения информации* — это стадии коммуникации: они предваряют беседы, продлевают социальный обмен, а в случае необходимости сами себя поддерживают (серии статей, регулярные передачи с объявленным заранее содержанием, практика взаимодействия с аудиторией и т. д.). Пропаганда, напротив, мыслится только как фаза побуждения к действию. Ее нормальным следствием становится ангажированность, будь то голосование, демонстрация, вступление в партию или какое-нибудь другое публичное поведение, связанное с полемической принадлежностью. Пропаганду создает не стремление просвещать, создают соображения тактики.

г. Слухи

Количество, роль разговоров, соотнесенность с текущими событиями — эти наиболее заметные характеристики средств массовой информации свойственны распространению слухов. Нет сомнения, что слухи — одна из форм массовой коммуникации, но форма особая, специфическая. В самом деле, слухи — это не только способ распространения (в банальном смысле этого слова), но также прежде всего способ *создания*, вымысел. С одной стороны, информация здесь постоянно подправляется, ретушируется. Это хорошо видно по результатам исследования в естественных условиях, в реальных ситуациях (Peterson, Gist, 1951; Morin, 1969). Только в условиях имитации в лаборатории и в экстренных ситуациях информация, распространяемая в виде слухов, достигает крайней стадии неизменяющегося лозунга (Allport, Postman, 1945). С одной стороны, информация в форме слухов предполагает существование общего информационного фонда, использование которого при соответствующих обстоятельствах происходит коллективно. При этом создается или воспроизводится ви́дение мира, никак не связанное с фантазией и безосновательностью, поскольку всегда наличествует адекватность особой совокупности аттитюдов и ценностей. «Выдумывается» и распространяется в процессе общения нечто, почерпнутое из общей традиции, причем главный эффект заключается в обеспечении «сообщничества» партнеров по общению и в правдоподобии высказываний. Кроме того, различные механизмы приспособления, подправляющие сообщения в ходе их передачи (атрибуция, генерализация, экстремизация предикатов, сверхспецификация и т. д.; см.: Rouquette, 1975), также мотивированы, если учитывать социальную принадлежность и когнитивное наследие, которые она предполагает.

Другое интересное свойство слухов — это то, что при необходимости они могут рефлексивно действовать на реальную действительность. То, что они провозглашают, оказывается осуществленным, потому что оно уже было объявлено, так

как это в конечном счете было выражением некой истины социального мира данной группы. В качестве исторического примера можно привести дело Фуальдеса (Fualdès) (Rouquette, 1975). В эпоху Реставрации во Франции, когда один бывший прокурор Республики, а затем Империи, был убит при загадочных обстоятельствах, с неясными целями, следствие зашло в тупик. Многие были арестованы без всяких доказательств, но никакого вывода сделать не удалось. Слухи, ходившие в обществе, сначала также искали объяснений вслепую, но затем пошли разговоры о том, что имеется тайный свидетель, который видел все во время убийства. Какая-то женщина действительно взяла на себя подготовленную этими слухами роль и сыграла ее в силу своего таланта, воплотив таким образом в жизнь то, что общественное мнение «предвидело» уже после событий, задним числом.

Наконец следует упомянуть о странной комплементарности слухов и средств массовой информации, подчеркнем этот термин: именно взаимная комплементарность, а не контаминация. Здесь необходимо отметить, что всем известно, как иногда слухи питают прессу, а пресса в свою очередь иногда создает почву для слухов. Дело не только в том, что публикуемая в прессе информация не всегда достаточно хорошо проверена, но также и в том, что затруднен контроль над воздействием этих сообщений после их распространения. Здесь важно прежде всего то обстоятельство, что когнитивная разработка информации населением не поддается контролю. Примененная в исследовании Оллпорта и Постмэна (Allport, Postman) методика иллюстрирует именно это. Сообщение, первоначально объективное или даже тривиальное, может превратиться в процессе устной передачи от человека к человеку в экстравагантную или предвзятую историю. Стало быть, информация может превращаться в слухи, точно так же как иногда слухи превращаются в информацию. Однако самое важное в данном случае заключается не в этом, а в том, что, как это ни удивительно, значительное развитие средств массовой информации не уничтожило слухи в нашем обществе. Скорее можно было бы утверждать обратное. Под влиянием непосредственного контекста войны первые исследователи (например, Knapp, 1944; Allport, Lepkin, 1945) считали, что распространение слухов было вызвано недостаточностью официальной информации о положении дел. Это слишком туманное и неопределенное объяснение оказалось чересчур оптимистическим в том смысле, в каком оно предстало перед нами в дальнейшем ходе истории, а также в том, что мы видим в настоящее время. Людям нужна не информация вообще, как, например, нужна вода в пустыне. Им нужно подтверждение информации определенного типа, которую они имеют или которой ждут в соответствии со своими предрассудками или, если можно так сказать, в соответствии со своим настроением. Именно такая информация почти никогда не появляется, поскольку широко распространенные средства массовой коммуникации — контролируются они непосредственно государством или нет — создают общественное пространство с низким напряжением, в котором культура консенсуса берет верх над разногласиями, а показная, навязанная сверху нейтральность — над предвзятостью и умеренность — над экстремизмом. Освещая темы самого разнообразного содержания, средства массовой информации неизбежно время от времени оказываются на позициях, смещенных по отношению к той или иной части своей аудитории. В связи с этим они представляются слишком умеренными в критике, слишком сдержанными в отношении «секретов», слишком формалистичными в трактовке фактов, занимают слишком примирительную

позицию по отношению к тому, с чем невозможно мириться. В наше время нормы языка и «политически корректного» поведения (Haroche, Monteia, 1995) направлены в ту же сторону. Напротив, слухи, распространяемые со всей видимостью свободы и, следовательно, подлинности среди «социальных ближних», которые знают и узнают друг друга, находясь в одинаковых условиях, восстанавливают локальную напряженность, которую отрицают или преуменьшают институты общества в целом.

Д. Массовая коммуникация и социальные представления

В той мере, в какой можно с полным правом рассматривать «парадигму социальных представлений как социально-психологическую теорию общества масс» (Sensales, 1990; см. также Losito, 1994), соотношение между массовой коммуникацией и социальными представлениями не имеет случайного характера. Напротив, массовая коммуникация представляет собой в высшей степени феноменальное поле применения и, конечно, проверки теории представлений.

Отсюда вытекает несколько следствий, и прежде всего, как уже подчеркивалось (Rouquette, 1996*a*), тот факт, что нет никакого смысла задаваться вопросом, влияют ли социальные представления на массовую коммуникацию или же, наоборот, массовая коммуникация влияет на социальные представления и каким образом это происходит. За тривиальностью этого вопроса скрывается непонимание того, в чем, собственно говоря, дело. С одной стороны, действительно, социальные представления не отсылают просто к различным феноменам. Они отсылают к фундаментальной категории способности жить в обществе, категории столь же основополагающей, как и разделение труда, например. Вследствие этого, подчеркнем еще раз, их связь с массовой коммуникацией не случайна (как будто бы эта связь могла не существовать или действовать слабо), она имеет определяющий характер. С другой стороны, общность социальных представлений и средств массовой коммуникации — исторична. Ни средства массовой коммуникации, ни социальные представления не могут быть поняты вне динамики соотносительных позиций и действий власти, причем действия знания чаще всего представляют собой лишь внешнее оформление, зависящее от конкретных обстоятельств.

Именно это показывает, например, Петрилло (Petrillo, 1996) в отношении социальных представлений о психических болезнях, находивших отражение в итальянских газетах на протяжении 25 лет. В основном психические заболевания рассматриваются контрастно: как форма отклонения или как болезнь, как индивидуальный феномен или как социальное явление, как заболевание психическое или органическое. Анализ используемой при этом лексики ясно показывает, что эти колебания непосредственно связаны с социополитическими событиями, такими как принятие закона о ликвидации психиатрических больниц, первые случаи применения этого закона и т. д.

Из всех систем коммуникации пропаганда, может быть, лучше всего отражает природу, функции и структуру социальных представлений. Она действительно, как мы видели, вписывается в рамки «очищенной» ситуации, в которой две антагонистические группы ясно идентифицируют друг друга и борются за одну и ту же конечную цель: победа, власть, а иногда выживание. Промежуточные цели

ясны: внутри — духовная сплоченность, а вовне — обольщение тех, кто мог бы стать союзником, сочувствующим или активным борцом. Обе цели — и сплоченность и обольщение — достигаются путем работы в сфере социальных представлений групп — мишеней воздействия. Для анализа здесь необходимо различать вопросы архитектуры и вопросы структуры.

- Начнем с вопроса архитектуры. Если мнения поражают своей лабильностью, то аттитюды отличаются обобщенностью и большей устойчивостью. Мнение касается одного объекта или одной темы, тогда как аттитюды относятся к группе тем или объектов. Мнение испытывает влияние непосредственных обстоятельств (как о том свидетельствуют все опросы), в то время как аттитюд в гораздо меньшей степени подвержен этому влиянию. Аттитюд настолько прочен, устойчив, что его иногда уподобляют личностному качеству. На более глубоком уровне социальные представления образуют комплексы аттитюдов, совокупности принципов принятия позиций (Doise, 1990), которые, в свою очередь, происходят из более общей идеологической кристаллизации. Следовательно, здесь мы имеем архитектуру, которая — от самого матричного до самого специфического, от самого стойкого до самого переменчивого — следует за идеологией, представлениями, аттитюдами и мнениями (Rouquette, 1996*b*). Системы массовой коммуникации действуют дифференцированно на разных архитектурных уровнях. Так, система общего распространения информации воздействует на мнения и, может быть, через долгий срок — на аттитюды. Система специфической информации мобилизует аттитюды и влечет за собой активацию существующих социальных представлений. Наконец, пропаганда «трудится» в пределах ортодоксальных представлений на заново утвержденном горизонте идеологии.
- Необходимо также принимать во внимание саму структуру социальных представлений, чтобы понять роль и эффекты массовой коммуникации. Теория ядра (Abric, 1976, 1987) и ее дальнейшее развитие (Guimelli, 1994) позволяют выделить два типа составляющих социальных представлений: одни, называемые центральными, обеспечивают генерирующую и организаторскую функцию всего социального представления в целом. Другие же, называемые периферийными, по определению зависят от первых, производными которых они являются. Эти производные могут быть регулярными или изменяющимися в зависимости от обстоятельств. Они позволяют специфицировать частные случаи и выражать межличностные различия. Центральное ядро «образует самый устойчивый элемент представления, обеспечивающий долговечность в переменчивых и развивающихся контекстах» (Abric, 1994, p. 22). Теперь мы видим, как могут действовать различные системы коммуникации, охарактеризованные выше вслед за Московичи. Общее распространение информации обращается к социальным представлениям, располагающимся на периферии, и, следовательно, оставляет неизменной их основу. Оно не стремится ни к регуляции, ни к преобразованию, ограничиваясь тем, что поставляет элементы, которые дают возможность каждому формировать свое мнение, т. е. в общем действовать в соответствии со своими собственными привычными аттитюдами и личными пред-

почтениями, без каких-либо изменений. Будучи более ограничивающей и более тонкой, система более специфического распространения информации стремится воздействовать на более общие когнитивные уровни как таковые, в большей мере разделяемые людьми, что позволяет уменьшить долю маргинальных и даже девиантных интерпретаций. Пропаганда постоянно ориентируется на ядро представлений и на идеологии, обосновывающие его ценность. Будь то защита (направленная на укрепление сплоченности группы) или наступление (с целью попытаться привлечь новых людей), пропаганда всегда вращается вокруг главного, основного, и это дает возможность понять и ее пристрастие к повторению, и ее бескомпромиссность.

ГЛАВА 20

Массы, толпа, плотность

Карл Ф. Грауманн и Ленелиз Крузе
(Carl F. Graumann et Lenelis Kruse)
Перевод с английского Нелли Стефан

А. Век психологии толпы

Через сто лет после публикации книги, оказавшей сильное влияние и вызвавшей горячие споры в новой области психологии — «Психология толпы» Лебона (Le Bon. *La psychologie des foules*. 1895)[1], — в конце века психологии толпы представляется уместным снова обратиться к тому, что стало с толпой и ее психологией. Произошли ли изменения в их характере или по крайней мере изменилась ли их социальная значимость? В конце XIX в. толпа вызывала гнев и страх у части буржуазии, и это породило научное изучение феноменов масс. Изменилось ли что-либо с тех пор? И кроме того, независимо от ответа на этот вопрос важно выяснить, изменились ли понятия и теории, которые служили сто лет назад для категоризации и интерпретации феноменов масс. С большой долей уверенности можно полагать, что как сами феномены, так и представления о духе и поведении толпы претерпели исторические изменения. Мы имеем многочисленные свидетельства этому (Graumann, Moscovici, 1985). Однако не меньше впечатляет и все то, что сохраняется до сих пор. Пророческие слова Лебона: «Эра, в которую мы входим, — поистине *эра масс*» действительно нашли свое подтверждение в XIX в. Миллионы людей во всем мире либо вошли в массы как их неотъемлемая часть, либо через посредство массовых коммуникаций ежедневно являются свидетелями таких феноменов, как:

- массовая концентрация людей в быстро растущих городских центрах, что ведет к загромождению улиц транспортом и к пробкам на дорогах;
- социальные движения, проявляющиеся в массовых походах, демонстрациях протеста, забастовках, а также в коллективном насилии и политическом терроре;
- массовые разрушения, произведенные «смертоносными толпами» (Trotter, 1916) во время двух мировых войн и бесчисленных гражданских войн, включая массовые казни и геноцид;
- массовая безработица и бедность.

[1] В 1898 г. в Петербурге вышла в русском переводе книга Г. Лебона «Психология народов и масс», где были объединены две работы Лебона: «Психология народов» и «Психология масс» — так при переводе на русский язык была озаглавлена работа, названная самим автором «Психология толпы». Точное повторение русского издания 1898 г. было сделано в Петербурге в 1995 г. — *Примеч. перев.*

К этому списку рельефных отрицательных черт необходимо добавить частично положительное, но главным образом амбивалентное развитие таких феноменов, как:

- массовое потребление материальной и нематериальной продукции массового производства;
- массовый туризм, который достиг в конце XX в. масштабов, доходящих до предела экологически допустимого.

Конечно, характеризующие «эру толпы» феномены, предсказанные Лебоном, более многочисленны, но мы перечислили здесь только те из них, которые характеризуются большой численностью и плотностью концентрации. Их разнообразие поразительно как в отношении количества, так и в отношении значимости. Между употреблением слова «толпа» в английской поговорке «Двое — это компания, а трое — уже толпа» и выражением «смертоносные толпы», которым Троттер (Trotter, 1916) назвал армии Первой мировой войны, мы находим утверждение Лебона о том, что *любое* количество людей может стать толпой. Учитывая различную значимость, которая придавались толпам в ходе истории, мы склонны присоединиться к Макклелланду (McClelland, 1989, р. 3), составившему полную опись всего того, что приписывают толпе теоретики социальных и политических явлений начиная с середины XIX в: «Толпа предстала в многочисленных аспектах: необузданная чернь, непонятые люди, обманутые люди — жертвы политиков, носитель вековой потребности в справедливости, фактор регрессии до уровня животного прошлого, угроза настоящему, надежда на будущее».

Ограничиваясь социально-психологическими теориями, мы, однако, не можем не отметить, что на протяжении века изменились как теории, так и политический и социальный контекст, в котором они создавались. Этот контекст изменялся неоднократно, причем иногда радикально. С конца XIX в. появились режимы, которые привели к двум мировым войнам и к войнам, последовавшим за ними главным образом при подъеме и упадке политических систем, опиравшихся на «массы», по крайней мере в отношении идеологии. С большим или меньшим успехом эти системы пытались использовать психологию толпы в своих целях. Использование психологии толпы и злоупотребление ею показывает нам по меньшей мере одно: изучение толпы не может ограничиваться изучением ее психологии. Психология толпы должна войти в междисциплинарные исследования, объединяющие исторические, общественные и политические науки (Graumann, Moscovici, 1987).

Воспоминание о том, что предсказал Лебон в отношении «эры толпы», и подтверждение его предсказаний в самых разнообразных аспектах вызывает у психолога другое предвидение, возникшее на рубеже XIX и XX вв.: «Индивидуальность — проблема XX века!» Это предсказание Уильяма Стерна, пионера дифференциальной психологии (Stern, 1900). Мы не будем выяснять, оправдалось ли оно. Но как психологи мы считаем правильным связать проблему индивидуальности с проблемой масс. По мнению Лебона, как и по мнению современных психологов — социальных когнитивистов, центральной проблемой является вопрос: что происходит с индивидом в психологическом плане, когда он присоединяется к толпе? Хотя в сегодняшнем понимании индивид гораздо более социальное существо, чем в понимании, господствовавшем сто лет назад, когда «индивид» и «социальное» противопоставлялись друг другу, этот вопрос по-прежнему заслу-

живает внимательного изучения как с точки зрения теории, так и эмпирически. Какие изменения происходят с индивидами, когда они становятся членами толпы и именно так себя рассматривают? Отличается ли их поведение в этом случае от их поведения, когда они одни? Мы должны еще добавить, что судьба индивида в толпе или в массовых организациях — это не только психологическая проблема, но также проблема общества и политики в условиях современной массовой демократии.

В другом смысле, но также в непосредственной связи с рассуждением Лебона мы имеем проблему индивидуальности в условиях подъема или мобилизации масс, — проблему, ставшую весьма рельефной в XX в.: восхождение и господство авторитарных лидеров. Московичи (Moscovici, 1981) справедливо утверждал, что если в начале XX в. можно было быть уверенным в победе масс, то несколько десятилетий спустя люди «оказались полностью во власти вожаков». Эту способность захватывать («брать в плен») можно усмотреть не только у так называемых великих людей истории, но также у гораздо менее значительных персонажей, господствующих над повседневной жизнью, управляющих интеллектуальной жизнью массы людей в области искусства, литературы, науки, религии, бизнеса, промышленности, спорта и зрелищ. Поклонению лидерам особенно способствуют средства массовой информации, но они также способствуют и развенчанию кумиров. Короче говоря, исторические события XIX в., как и массовые движения и феномены толпы в XX в., требуют внимательного отношения психологов к разнообразным взаимоотношениям и взаимодействиям масс, толп и индивидов.

Б. Повседневный опыт толпы и «массификации»

Когда Гюстав Лебон писал свою книгу, он хотел дать классификацию масс, которая включала бы такие различные феномены, как бунты, касты, секты, комитеты, парламентские ассамблеи. С тех пор социальные науки установили разграничение между массами, группами и институтами. Мы в первую очередь займемся не различными коллективными феноменами, а явлениями повседневной жизни. Причина такого подхода в том, что, с одной стороны, мы видим каждый день массы, толпы, заполняющие улицы или поезда, а с другой стороны, в том, что средства массовой информации представляют нам их. Постулируя тесную связь масс с феноменом плотности концентрации, характеризуемым не только численностью, мы рассмотрим социальные ситуации, которые касаются как малых групп, так и больших масс.

Так, *непосредственный повседневный опыт* сталкивает нас с такими феноменами, как часы «пик» в метро, воодушевленные толпы, собирающиеся на стадионах во время футбольных матчей (Marsh et al., 1975) или же демонстрации: движение за мир, протесты против ядерного оружия, экологи, рабочие... И каждый день средства массовой информации показывают события, в которых участвуют массы: коллективное самоубийство секты Храма в Гвиане, массовый голод в ряде стран Африки и Азии, массовые убийства в Освенциме, уничтожение Хиросимы и т. д. Мы знаем также, что многие семьи с низкими доходами живут скученно в тесных квартирах. Непосредственный опыт или представление в зрительных образах — это, однако, еще не все. За пределами конкретных и видимых феноменов мы обрели *абстрактное знание* об «эре толпы», которое служит референтной рамкой для

нашего личного опыта в отношении масс и плотности концентрации. Мы располагаем довольно туманными понятиями, графиками развития, цифрами, процентами, которые, несмотря на свою неточность, сигнализируют о зарождении коллективного сознания. Каждый знает, что население земного шара растет ускоренными темпами, что в городских зонах концентрируется все больше людей, что в Европейском сообществе число работников-иммигрантов достигает рекордной величины, а голод в странах третьего мира отражается в графиках, кривые которых непрерывно ползут вверх, и т. д. Эти довольно приблизительные представления о росте масс и вызываемых им проблемах стали неотъемлемой частью нашего представления о современности. Соединяясь с данными опыта и визуального отражения, они формируют имидж масс и придают ему существенную значимость. Чтобы разработать психологию масс в конце XX в., недостаточно, следовательно, изучать толпу, лидеров или эффекты плотности концентрации людей в малых или больших группах. Мы должны также принять во внимание представления здравого смысла — истинные или ложные, — которые люди составляют себе о массах и их проблемах.

В. Психология масс, толпы и плотности концентрации

а. Категории и параметры сообщества

Разнообразные сценарии, события и опыт, которые мы называем терминами «масса» или «толпа», по-видимому, имеют ряд общих черт. Ниже мы рассмотрим эти общие черты с точки зрения теории толпы или массы. Однако прежде всего нас поражает само это разнообразие. Представляется, что общность действительно имеет многочисленные параметры. Для того чтобы упорядоченно охватить все феномены сообщества, мы попытаемся выделить типичные примеры социальной множественности исходя из совокупности черт, присущих каждому из феноменов.

1. Несоциальные аспекты. Некоторые черты, позволяющие разграничить феномены масс и феномены толпы, имеют объективный, а не социальный характер.

А. Толпы различаются своей *численностью*. Толпа, собравшаяся вокруг бродячего музыканта, иногда не больше 20 человек. Толпа, собравшаяся на большом столичном стадионе во время футбольного матча, может достигнуть 100 тыс. человек. Какой бы ни была социальная или психологическая значимость толпы, она связана не только с числом собравшихся людей. Самого по себе количества людей недостаточно для того, чтобы создать то, что психологи называют толпой. С другой стороны, только число может иметь политическое или психологическое значение и стать самостоятельным аргументом.

Б. Массы различаются распределением в пространстве или пространственной *плотностью*. В то время как толпа на трибунах стадиона или в метро характеризуется смежностью в пространстве, масса футбольных фанатов во время трансляции матча по телевидению разбросана, рассеяна и может охватить миллион индивидуальных зрителей, отделенных друг от друга в пространстве. К тому же физическая разделенность не обязательно равнозначна социальной изоляции, так же как пространственная близость не означает, что люди находятся вместе друг

с другом. Возможна толпа без давки, но физическое соседство может достигнуть такой близости, что автономное передвижение становится невозможным.

В. Общность различается объективно по трем *временным* (*темпоральным*) параметрам. Первый параметр — это длительность. С одной стороны, массы могут возникать на короткое время или даже на какой-то момент. Например, так обстоит дело с бунтующей толпой или с толпой, охваченной паникой, или же с аудиторией слушателей. С другой стороны, толпа может существовать длительно. Например, масса людей, живущих рядом в одном плотно населенном квартале города. Второй параметр — это *частота*. Следует различать редкие массовые феномены, такие как коллективное самоубийство в Джоунстауне (Kilduff, Javers, 1978) или массовое истребление людей во время холокоста, и толпы, довольно часто возникающие или возникающие регулярно, например толпа людей в час «пик» на транспорте. Третий и последний временной параметр — это *скорость*, с которой создаются и рассеиваются толпы. Иногда, особенно в период социальной нестабильности, поражает внезапность, с которой происходят или заканчиваются феномены масс (толпа, коллективные действия, фанатичные увлечения). Напротив, длительные массовые движения в большинстве случаев развиваются гораздо более постепенно, хотя интервал времени между тем, что можно было бы назвать подъемом и спадом политических и религиозных движений, весьма значителен. В некоторых случаях, например при панике, начало бывает резким и внезапным, тогда как в других случаях, например при изменении общественного мнения, внезапность требует анализа социальных и психологических условий.

Г. В основе некоторых количественных, пространственных и временных (темпоральных) характеристик нередко лежат *экологические* условия, которые могут оказывать более или менее сильное влияние на толпу. В большинстве случаев объективные условия, вызывающие создание или уплотнение толпы, имеют архитектурный или технический характер (плотно населенное жилье, спортивные площадки, транспорт и т. д.). Иногда архитектурно-технические конструкции как таковые, не предназначенные для масс или для использования массами, привлекают массы из-за политической значимости, которую они имеют или символизируют: Бастилия, ядерные электростанции, склады оружия и даже стройки.

Точно так же *естественные* условия могут породить толпу, если — и только если некоторые участки природы становятся любимым местом пребывания: пляжи для плавания, горные склоны для катания на лыжах. Как только эти места начинают привлекать массы (например, в связи с массовостью туризма сегодня), они изменяются. Инфраструктура, необходимая для массы людей, противопоставляет сооружения природе, в результате чего появляется дилемма: туризм разрушает то, для чего он первоначально предназначался.

2. Социальные аспекты. Пример с массовым туризмом показывает, что физические особенности могут приобрести характер социальных, если они получают социальные функции или валентности. При всем том именно их физический характер (как, например, горный склон для катания на лыжах, пляж для плавания, серфинга или катания на лодках, аэропорт для путешествий) остается главным фактором, привлекающим толпу. Другие черты, помогающие нам разграничить феномены масс, являются сами по себе социальными, т. е. они представляют собой элементы или черты общества. И хотя мы понимаем, что различные теории общества, так же как различные типы общества, дали бы различные совокупности

характеристик, мы все же представим здесь несколько социальных критериев, которые использовались при многочисленных попытках установить морфологию феноменов масс.

А. Массы различаются своей общественной (*социетальной*) значимостью. В большинстве случаев самые заметные толпы выражают проявления социальных движений: марш в защиту мира, объединения против атомной индустрии или для защиты гражданских прав. Наряду с такими толпами, где определяющую роль играет политика, наблюдаются движения религиозного характера (как в Джоунстауне), «заражение» масс религиозными идеями (Penrose, 1952). Уже приводились объяснения многочисленных инцидентов, приписываемых «черни», а также бунтов, вызванных господствующими экономическими условиями и особенно отчаянием. Как выражение социальных движений (или даже социальных изменений) социальная значимость такой толпы очень отличается от социальной значимости публики, скопившейся на трибунах стадиона или на фестивале рок- или поп-музыки на открытом воздухе.

Б. *Институциональный* параметр может обрести характер, значимый для общества, но при этом не сливается с социетальным параметром. Во многих случаях возникновение толпы связано с общественными институтами, такими, например, как армия, церковь, промышленность, профсоюзы или политические партии, тем более если соответствующие институты основываются на массовом участии людей, которое можно инициировать (и даже намеренно создать, созвав людей), для того чтобы люди собрались в определенном месте в определенное время. Такая массовая мобилизация вызывается различными целями: демонстрация власти, солидарность, единство, традиционные обряды, протест, забастовка, война. Иногда причиной становится стремление коллективно укрепить чувство принадлежности. Другие массы, неинституциональные, например толпа на улице или на транспорте, такого институционального характера не имеют, не связаны с намерением собраться вместе. Напротив, в этом случае каждый – мужчина или женщина – стремится попасть на работу, сделать необходимые покупки или вернуться домой.

В. Другая отличительная черта толпы — ее *исторический* характер. В некоторых случаях у людей есть осознание общего прошлого или будущего, сознание общей истории. Такова толпа, связанная с традиционными институтами или с государственными праздниками: 1 Мая, 14 Июля. Напротив, другие виды толпы существуют лишь в настоящем, вызываются эфемерными событиями: например, толпа, которая собирается вокруг глотателя огня. Между этими двумя категориями располагается обычная толпа: люди, с которыми я каждое утро еду на работу в пригородном поезде в 7 часов 15 минут пять раз в неделю и которых я уже узнаю в лицо. Мы обретаем общую историю, складывающуюся из рутины, фрустраций, одних и тех же шуток, которые будут повторяться и в будущем. Милгрэм (Milgram, 1977) называет этих людей «знакомые незнакомцы».

Г. Еще одна характеристика толпы, связанная с обществом, — это ее *нормативность* (или степень соответствия нормам). Воспитанные люди в поезде в 7:15 или тысячи фанов, терпеливо дожидающиеся своего кумира, точно так же подчиняются норме, как марширующие армейские колонны, тогда как в большинстве случаев толпа, вызвавшая возникновение такой науки, как психология толпы, — чернь, мятежники, взбунтовавшиеся толпы, толпы линчевателей — частично по определению являются нарушителями норм. Даже толпа, охваченная паникой, в кото-

рой кто-то может быть затоптан или убит в неудержимом толкающемся людском потоке, может показаться девиантной. Точно так же и патологические жертвы массовых психогенных болезней (Colligan et al., 1982) с течением времени стали рассматриваться как аномальные, и к ним относились соответствующим образом.

Кроме того, если бунтующие толпы занимаются разрушением, стремясь к новым целям или к новым социальным идеалам, то именно *их* собственные нормы побуждают их нарушать «старые» нормы или нормы, действовавшие до этого момента в том обществе, против которого они восстают.

Для разграничения различных видов толпы имеется также несколько критериев, не являющихся социетальными в прямом смысле слова.

Д. Существует параметр, по которому *коллектив противостоит* индивидуальности. Это — различие между коллективно действующей (и может быть, одинаково чувствующей) толпой и простым собранием индивидов. «Коллективную» толпу первого рода представляют массы, приветствующие или освистывающие игроков с трибун стадиона (March, Rosser, Harré, 1978), массовые демонстрации или массовые самоубийства. Напротив, массы, собирающиеся в час «пик» на транспорте, на перекрестках оживленных улиц или в транспортных пробках, обнаруживают «на взгляд поверхностного наблюдателя» единообразие поведения (выстраивание в очередь, ожидание, толкотня, дремота и т. д.), но здесь нет никаких согласованных действий, никакого общего усилия и, конечно, никакой кооперации. Скопление людей в деловом квартале города или у театра в центре города даже внешне не обнаруживает единообразия поведения.

Поскольку воздействие присутствия других людей на результаты деятельности индивида было замечено одним из первых и надолго приковало внимание социальных психологов-экспериментаторов (Allport, 1924; Zajonc, 1965; Paulus, 1980), удалось концептуализировать различные степени «пребывания вместе» и выделить категории «простого соприсутствия» в данном месте и «совместных действий» (*coaction*), т. е. когда люди прилагают согласованные усилия для достижения одной и той же общей цели[1]. Несмотря на то что эти термины не предназначались для описания или разграничения видов толпы, они тем не менее позволяют: 1) разграничить поведение собравшихся людей в духе коллективности или в духе индивидуальности; 2) сделать более тонким грубое разграничение «активной» и «пассивной» толпы (Park, Burgess, 1921; Brown, 1954). Хотя эти последние термины весьма употребительны, они мало что дают.

Е. Параметр *структуры*, или организации, тесно связан с этой последней категорией. С одной стороны, мы имеем дисциплинированные и хорошо организованные массы участников, как, например, это бывает во время массовых церемоний: открытие Олимпийских игр, сборища нацистов в Нюрнберге, фестивали социалистической молодежи, военные или военизированные парады. С другой стороны, толпы, охваченные паникой или восторгом на улицах и в общественных местах, поражают нас своей неорганизованностью, отсутствием структуры, «аморфностью». Одно из открытий современной психологии коллективного поведения заключается в том, что даже такая якобы аморфная толпа позволяет выделить элементы «рудиментарной структуры» (Milgram, Toch, 1969, p. 518–529).

[1] Когда люди трудятся раздельно для достижения цели, стремясь при этом вытеснить других, это называется конкуренцией.

Ж. Из всех остальных категорий, которые используются для характеристики толпы (например, противопоставление *гомогенности* и гетерогенности, публичного и частного или же толпа экспрессивная, агрессивная, стремящаяся к приобретению), мы рассмотрим только одну черту, которая также может совпадать с некоторыми другими, такими как «политический», «религиозный» в противоположность «неангажированному», или «институциональный» в противоположность «неинституциональному», но которая придает дополнительный интерес теории: толпы, имеющие лидеров в противоположность массам, не имеющим лидеров. В случайных толпах и массах, встречающихся в рутинной повседневности, мы обычно не обнаруживаем лидеров и даже не ожидаем их увидеть в этих обстоятельствах, в то время как в массах институциональных, даже если лидер не присутствует, мы знаем, что он действует скрытно. Самый интересный случай — это чернь или спонтанный бунт, особенно в периоды социальной смуты, когда толпа действительно не имеет лидера или же действует против мнения своих руководителей. Обычно в этом случае подозревают влияние лидеров, подстрекателей или провокаторов. По-видимому, мнение, что всякое массовое действие предполагает руководство лидера, является одним из основных положений научных и ненаучных «теорий» поведения толпы. Гипотеза, и особенно способность понять феномен тайного, подпольного руководства, лежит в основе многочисленных концепций и теорий конспирации (Graumann, Moscovici, 1987).

З. Психологические параметры. Все рассмотренные выше категории были предназначены для описания социальных объединений, но они не занимались составляющими эти объединения компонентами — индивидами. Прежде чем поднять (в следующем параграфе) теоретический и эмпирический вопросы о том, затрагивают ли те или иные качества целого состояние индивидов, составляющих толпу, мы хотели бы продолжить наше описание и рассмотреть психологические различия, характеризующие толпу при различных состояниях, в которых находятся входящие в нее индивиды.

По-видимому, в психологии толпы существует традиционный консенсус относительно того факта, что массы больше поддаются эмоциям (менее рациональны), чем составляющие их индивиды, когда они изолированы от толпы. Отметим, однако, что термины «рациональность», «эмоциональная возбудимость» относятся к психологии и характеризуют индивидов в большей или по крайней мере в такой же степени, как и толпу. Если верно, что индивиды могут быть скорее эмоционально возбудимыми и взволнованными, а не спокойными и разумными, или же в другие моменты — наоборот, то мы должны были бы ожидать также, что существует толпа рациональная и толпа эмоциональная. Действительно, мы уже говорили о двух фенотипах: с одной стороны, беспокойная чернь, толпа фанов полная восторга, зрители, в панике стремящиеся спастись от пожара, и, с другой стороны, дремлющая в вечернем поезде толпа, внимательные слушатели во время научного конгресса или совещания за круглым столом или же члены парламента, впавшие в летаргию, слушая скучного оратора.

Короче говоря — в зависимости от когнитивного или эмоционального состояния, а также от мотивации индивидов, составляющих толпу, — можно описать толпу как целое и дифференцировать виды толпы в терминах психологии. Остается теоретический вопрос: может ли множество индивидуальных умов «породить» коллективный (или групповой) ум? Об этом пойдет речь в следующем разделе.

б. Массы и толпа в психологических теориях и исследованиях

Разнообразие обстановки и инцидентов, которые обычно относят к разряду «массовых ситуаций» или «ситуаций толпы», а также совокупность категорий, способствующих разграничению форм коллективности, показывают, насколько гетерогенны коллективные феномены: от пассажиров, едущих каждый день по одному и тому же маршруту, до миллионов жертв холокоста через аплодирующую публику или предающуюся грабежам чернь, — диапазон слишком широк для того, чтобы его могла охватить единая концепция, по причинам, связанным не столько с числом характеристик, сколько со структурными различиями. Поэтому неудивительно, что при рассмотрении научной литературы о массах мы находим больше частных исследований, чем всеобъемлющей интерпретации феноменов. В идеале можно было бы говорить о разделении труда между психологией, социологией и исследованиями коммуникации или средств массовой информации. Психология сосредоточена на изучении опыта индивида, находящегося в толпе, и на плотности концентрации людей. Социологи (ср., однако: Kelley, Brenlinder, 1996; Klandermans, 1997) занимаются скорее структурой и динамикой коллективных действий в общественных движениях. Изучение массовых коммуникаций с их средствами массовой информации и их публикой развивается в самостоятельную область науки. Но такого разделения труда не существует ни в идеале, ни на практике, так как оно невозможно.

Одним из первых теоретических и методологических положений, интуитивно выдвинутых Вильгельмом Вундтом — первооснователем современной экспериментальной психологии, было утверждение, что пониманию сознания и действий индивида должно быть предпослано точное знание социальных, культурных, юридических, моральных и религиозных структур, в которых и через которые развивается индивидуальное сознание. Это знание идет от (социальной) психологии народов (*Völkerpsychologie*). В исторической науке это требование не было выполнено, но проблема осталась. Чтобы понять, почему индивиды собираются в толпы или объединяются в группы, как они живут и действуют внутри этих социальных совокупностей (в отличие от изолированного индивида), необходимо иметь концепцию социальной значимости этих групп или этой толпы и понимать, что значит участие в них для всех индивидуальных членов общества. С тех пор как традиционная психология (в своем основном течении) заинтересовалась индивидуальным аспектом этих проблем, предоставляя социальную часть социолоґии, выработка надлежащего ответа, по крайней мере в теории, стала делом междисциплинарным. Социальная психология, укоренившаяся в этих двух науках, считает важным объяснить взаимодействие социального и индивидуального. Это должно было бы стать еще более важным для социальной психологии толпы и плотности концентрации людей, поскольку феномены масс, как было показано выше, служат одновременно проявлениями социальных структур и социальных движений и состоят из индивидов, живущих как внутри, так и вне различных видов толпы.

Правда, с самого начала наука о психологии толпы признала проблему отношений между индивидом и массой. Но решения, предлагавшиеся для понимания этих отношений, были односторонними, а не диалектическими, не формулировались в терминах взаимодействия. Опыт и поведение индивидов в толпе предпочитали объяснять либо в зависимости от «общности» (или толпы), либо исходя

из «теоретического и методологического индивидуализма». Мы рассмотрим оба подхода, чтобы увидеть, к чему они приводят.

1. Модель коллективного ментального единства и ее влияние. Поскольку одним из исторических корней современной социальной психологии — наряду с *Völkerpsychologie* — была психология толпы, нельзя ничего не сказать о ее зачинателе — Гюставе Лебоне. Его влияние на размышления о массах сохраняется до сих пор, несмотря на следующие факты.

- Он не был первым психологом толпы. До него опубликовали работы на эту тему Сигеле, Фурнияль, Тард (Soighele, Fournial, Tarde) и другие исследователи.
- Он не был оригинальным мыслителем. И дело не только в том, что до него другие ученые опубликовали основополагающие концепции духа толпы, которые впоследствии были связаны с именем Лебона, так что его даже можно было бы обвинить в плагиате.
- Часто подвергали справедливой критике его явную политическую предвзятость и идеологические основы его психологии масс (ср. в отношении истории истоков психологии толпы и вопроса приоритета Barrows, 1981; Nye, 1985; van Ginneken, 1992).

Однако даже те университетские профессора, которые осуждали и отвергали забавный и малонаучный стиль Лебона, повторяют и перефразируют его основные теоретические положения.

По мнению Лебона, сообщество людей, даже большое, собранное в одном месте, — не толпа. Он ввел в психологию термин «толпа», применяемый только к общностям (более или менее организованным), сколь угодно малым, имеющим собственное психическое единство. Сообщество превращается в толпу, когда эмоции и идеалы всех входящих в него людей получают одинаковую направленность. Тогда и только тогда общность становится новой сущностью, подчиняющейся «закону психического единства» толпы. Это новое коллективное ментальное единство не ограничивается соприсутствующим множеством людей или соприсутствующими индивидами. «Полдюжины» человек могут стать толпой точно так же, как тысячи индивидов, разделенные пространством, или «целая нация».

Присоединяясь к такой толпе, индивид претерпевает значимые изменения. Его сознательная личность исчезает. Его мысли и чувства (под влиянием «заражения») направляются в одну сторону. Появляется тенденция к немедленному осуществлению подсказанных идей. «Индивид перестает быть самим собой и превращается в автомат, не подчиняющийся его собственной воле» (Le Bon, 1895, p. 14).

Лебон приводит три основные «причины» этих значительных изменений: 1) чувство ограниченных возможностей внутри анонимной и безответственной толпы; 2) «психическое заражение», своеобразный гипноз толпы; 3) усиление внушаемости. По сравнению с ответственной и сознательной индивидуальной личностью, импульсы которой обычно сдерживаются и которая характеризуется умеренностью выражения аффектов, черты толпы предстают скорее как патологические, чем нормальные. Эта интерпретация иллюстрируется «мифом обезумевшей толпы» (Mc Phail, 1991). Гипноз и гипнотические состояния послужили Лебону медицинской моделью «духа толпы». К этому добавляется филогенетическая модель: человек толпы возвращается к «примитивному» состоянию. «Благодаря

одному только факту своего нахождения в толпе человек опускается на несколько ступеней вниз по лестнице цивилизации. Один он был, может быть, воспитанным индивидом. В толпе он становится рабом инстинктов и, следовательно, дикарем. Он обретает непосредственность, буйность, свирепость, а также энтузиазм и героизм примитивных существ» (Ibid, p. 46). В интеллектуальном плане толпа, таким образом, всегда уступает одиночному индивиду. В своих действиях, однако, она может быть и лучше и хуже, чем индивид, в зависимости от характера внушения, которому она подвергается. Чтобы стать суггестивными в глазах толпы, идеи должны быть простыми. В противном случае необходимо их упростить, как это произошло в истории с философскими идеями, предшествовавшими революции. Мышление толпы также примитивно. Это главным образом ассоциации по внешнему (поверхностному) сходству и смелые обобщения, не проверяемые исходя из частного. Воображение толпы легко поддается внушению. Образы стимулируют ее больше, чем факты. Тот, кто умеет пробудить воображение масс, имеет силу руководить ими.

Импульсивность, внушаемость, иррациональность, преувеличение чувств, неустойчивость — все вместе эти черты составляют еще одну характеристику толпы, которая, в понимании самого Лебона, ассоциируется с патологической и примитивной чертой: женственностью. «Толпа везде женственна, но больше всего женственности у толпы романской» (op. cit., p. 19).

Было бы легко дополнить этот быстрый набросок лебоновской концепции толпы, добавив еще отсутствие семантики рациональности и ответственности, как это сделали впоследствии многие другие авторитетные ученые: Троттер (Trotter, 1916), Мартин (Martin, 1920), Фрейд (Freud, 1921), Ортега-и-Гассет (Ortega y Gasset, 1930). Этого, однако, может оказаться достаточно для того, чтобы мы поняли главную идею теории толпы Лебона: психическое единство толпы возникает тогда, когда происходит «психическое заражение». Важно понимать, что это зарождающее единство коллективно и как таковое несводимо к интеллекту индивида. Напротив, интеллект индивида «захватывается» духом толпы, полностью подпадает под его власть. Хотя все перечисленные черты относятся к психологии (имеют интенционально психологический характер) и могут в других случаях применяться к индивидам, здесь это *психологические характеристики толпы, т. е. сверхиндивидуального коллективного единства.* В каком-то смысле Лебон противопоставляет две психологии: индивидуальную психологию сознательного ума и коллективную психологию бессознательного ума (Moscovici, 1981, p. 129).

Настойчивое подчеркивание Лебоном преобладания бессознательного сделало Зигмунда Фрейда его «лучшим учеником и последователем» (Moscovici, 1981). И хотя Лебон ограничился тем, что подчеркнул приписываемые им толпе черты на примере нескольких эпизодов, Фрейд принял «психологию толпы» как описательный источник, т. е. поверил в нее. Он даже не отбросил теоретическую интерпретацию, которую Лебон дал «уму толпы». Фрейд углубил и специфицировал ее, применив теорию психоанализа к этому описанию. Уже в своей работе 1913 г. «Тотем и табу» Фрейд развил мифологическую модель «примитивной орды», в которой убийство отца, вызванное фрустрирующей эдиповой ситуацией, является предметом раскаяния путем идентификации с мощной фигурой отца, которая становится «интроекцией». Согласно теории психоанализа, такие идентификации сопровождаются регрессией. Применение этой теории к психологии

толпы Лебона ведет к тому, что фигура отца становится лидером: именно с ним идентифицируют себя члены толпы, и он заменяет им их «сверх-Я». В полном согласии с Лебоном Фрейд утверждает, что лидер для толпы — это то же самое, что гипнотизер для гипнотизируемого (Freud, 1921). Точно так же как загипнотизированный человек, толпа отрекается от своих критических функций и регрессирует в сторону детской зависимости. Вместо живого лидера фигура лидера может быть представлена мощной идеей, как это бывает в случае толп политических или религиозных (Freud, 1921, p. 109). Именно в результате этой якобы универсальной рекуррентности (мифологической и исторической) ситуации «орды» подсознательное в конце концов становится коллективной сущностью.

Поскольку ни Лебон, ни Фрейд не ограничили свою психологию толпы тем, что называют уличной толпой, а включили группы, институты (как, например, парламент, армию, церковь) и большие разрозненные массы населения или даже все население, а также нацию, то черты «ума толпы» были распространены на любого члена «общества масс» или на современника «эры толпы», т. е. на «человека из толпы». С легкой руки историков и философов, таких как Алексис де Токвиль, Якоб Буркхардт и Фридрих Ницше, пророков новой «эры масс» и «массификации», уже стало общим местом для критиков общества и кое-кого из социологов характеризовать человека массы как «среднего человека» (Ortega y Gasset, 1930) или «человека с улицы», — малоопределенный, лишенный видимой индивидуальности, обобщенный тип (*type generique*): весьма конформный, имеющий «средние» убеждения, вкусы и привычки, неспособный к критике, открытый воздействию авторитетного внушения, исходящего от лидера масс и от средств массовой информации (Lang et Lang, 1961).

Из-за этой генерализации, восходящей к Лебону и Фрейду, поддержанной и санкционированной их последователями, первоначальное разграничение «психологической толпы» и других объединений людей стерлось. Стали говорить, что «человек толпы» в специфических ситуациях и «человек массы» вообще имеют много общих черт. Эти «общие черты» явно происходят от унитарной модели менталитета толпы и ее поведения, обрисованной Лебоном.

Хотя нет никакой связи между учением Лебона о «психическом заражении» и современной психологией толпы, тем не менее теорему Лебона приняли всерьез даже социальные психологи-экспериментаторы. Именно гипотетическая «утрата индивидуальности» породила мысль о «гнусной борьбе обезумевшей толпы» (Thomas Gray, 1750). Получившее название «деиндивидуация» (*deindividuation* — Festinger et al., 1952) влияние анонимности (Zimbrado, 1969; Diener, 1980) и сужения самосознания (Prentice-Dunn, Rogers, 1989) на поведение групп стало предметом исследований. Был действительно обнаружен эффект утраты «заторможенности», но это нуждается в уточнении (Reicher, 1987).

Последние исследования, в которых сравниваются реакции группы и реакции индивидов на притеснения и фрустрацию, также опираются на лебоновскую концепцию поведения толпы. Члены группы реагируют менее сдержанно, чем индивиды (Mummendey, Otten, 1993). Они скорее дают отпор и заходят дальше в реакции на издевательские насмешки, исходящие от другой группы, чем индивиды по отношению к другим индивидам (Micolic et al., 1997, p. 152). Отметим, однако, что теоретическая основа противопоставления группового эффекта характеристикам индивидов с недавнего времени основывается на данных теории социальной иден-

тичности или вытекающей из нее теории самокатегоризации (см. раздел 6, 4), хотя ссылки на Лебона время от времени встречаются.

2. Индивиды и взаимное стимулирование. Поскольку в своей основной традиции психология — это научное изучение опыта и поведения индивида, то в значительной мере также и в сфере социальной психологии ее усилия были сосредоточены на психологии индивида. Когда социальные психологи в университетских курсах все же заинтересовались духом или поведением коллектива или толпы, то для них было совершенно естественно сосредоточить усилия на анализе поведения индивида.

«Социальная психология» Оллпорта (Allport, 1924) — первая работа, в которой было подчеркнуто различие между концепцией коллективного поведения, сосредоточенной на толпе (или группе), и концепцией, ставящей в центр внимания индивида. По мнению Оллпорта, «нет сомнений в том, что точка зрения психологии — это индивидуальная точка зрения, ибо только у индивида мы находим механизмы поведения и сознание, играющие фундаментальную роль во взаимодействии между индивидами» (Allport, 1924, VI). Почему? Потому что здесь предполагается нервная система, а она есть только у индивидуальных организмов, тогда как группы ее не имеют. Вот почему «не следует противопоставлять социальную психологию психологии индивида: *она является частью психологии индивида*, поведение которого она изучает в его отношении к сектору окружающей среды, занимаемому ему подобными» (Ibid., p. 4. — *Курсив авт.*).

В свое время главным противником Оллпорта был Макдугалл (McDougall, 1920), уверенный в том, что психологи должны признать «существование умов, которые в каком-то смысле превосходят индивида или являются коллективными» (p. 9). Следовательно, Оллпорт начинает свой анализ «ситуации толпы» с критики того, что он называет «софизм группы». Как и Фрейд, он принимает за чистую монету так называемое описание опыта толпы, которое дают Лебон и другие авторы в той мере, в какой они вводят преобладание фундаментальных импульсов и усиление аффективности. Это проявляется в определении, которое дает Оллпорт толпе как «сообществу индивидов, интересующихся одним и тем же объектом и реагирующих на него, причем их реакции относятся к преобладающему простому типу и сопровождаются сильной эмоциональной реакцией» (op. cit., p. 292). Оллпорт принимает также концепцию, согласно которой в плане динамики толпа представляет собой «широкомасштабный феномен внушения» (Ibid.).

Однако, когда дело доходит до объяснений, мы узнаем, что в ситуации толпы «действия всех — это лишь действия каждого индивида в отдельности» (op. cit., p. 5). Высказывая гипотезу, что толпа возбуждена, импульсивна, иррациональна, «мы хотим сказать, что возбуждены, импульсивны, иррациональны индивиды». И если в толпе они возбуждены больше, чем когда они одни, то это потому, что в узкой группе каждый настолько стимулирован аффективным поведением остальных, что он возбуждается в необычной для себя степени (Ibid.). Или, короче говоря: «Индивид в толпе ведет себя точно так же, как он вел бы себя один, *но более интенсивно*» (op. cit., p. 295).

Таким образом, то, что проявляется в толпе, — это не появление коллективной единицы, а *взаимное стимулирование* при виде других и звуках, которые они производят. На основе своих экспериментальных исследований социального усиления в сотрудничающих группах Оллпорт вводит понятие социальной фасилита-

ции, которая представляет собой «усиление реакций, вызываемое видом других людей или звуками, которые они производят, выполняя одни и те же движения» (op. cit., p. 262). Но если в рабочей группе увеличивается только скорость или количество выполняемой работы, то в толпе экспрессивное поведение других людей усиливает импульсы и эмоции индивида. Это усиление в принципе «идет по кругу». Те, кто стимулирует соседа, видят или слышат более интенсивную реакцию и в свою очередь «получают новый стимул для более высокого уровня деятельности, активности. Этот эффект снова ощущают им подобные» (op. cit., p. 301). Происходит отражение, «реверберация». Но эффект взаимного стимулирования объясняется не только числом людей. Лидеры или ораторы часто пытаются овладеть этим процессом и усилить его с помощью риторики. Когда толпа велика, а также обычно при взаимодействии неопределенного числа людей, может создаться «впечатление универсальности»: мысленный образ большого числа людей, которых индивид (несмотря на то что он не может видеть их всех) считает не только присутствующими, но и реагирующими так же, как он, на «общий объект», предмет интереса всей толпы. Именно этот аттитюд, заключающийся в том, чтобы реагировать так, как будто все реагируют точно так же, может умножить стимуляцию на число воспринимаемых соседей. Наконец Оллпорт предполагает, что действует механизм «социальной проекции»: когда мы соглашаемся с высказываниями лидера и действуем в соответствии с ними, мы стремимся делать это, предполагая, что «другие» действуют так же (op. cit., p. 306).

Именно это *впечатление* (а иногда эта иллюзия) всеобщности и социальная проекция, главным образом под воздействием средств массовой информации или слухов, могли бы сделать изолированного индивида — одинокого телезрителя, например — «человеком толпы» (op. cit., p. 304), т. е. индивидом, имеющим «ум толпы», определенный индивидуально, причем главной психологической характеристикой его было бы *подчинение* (предполагаемому) *большому числу*.

Хотя всевозможные социальные условия для опыта толпы свелись к условиям межличностных отношений, эффект толпы в свою очередь может иметь социальные последствия. Приведем только один пример: «К самым серьезным бедам американской демократии относится чрезмерная чувствительность к контролю над личными мнениями, осуществляемом своего рода толпой. Впечатление универсальности в сочетании с конформностью аттитюдов столь сильно, что люди с трудом терпят свободу мысли» (Allport, op. cit., p. 396). Этим своим заявлением автор цитируемой книги — несмотря на его утверждения, что он противник теории «духа толпы» — приближается к тому недоверию, которое испытывал Лебон к режиму массовой демократии.

Если попытаться кратко сформулировать неоднозначный вклад Оллпорта в теорию толпы, а также в социальную психологию вообще, то мы сказали бы, что этот вклад заключается в «индивидуализации социального и в десоциализации индивида» (Graumann, 1986). В последующие десятилетия «социальное» в социальной психологии было прежде всего объектом исследования и было отнесено к межличностным процессам — будь то «социальная реакция» в бихевиористской парадигме или «социальные когнитивные процессы» в когнитивистской парадигме.

3. Нормы и правила в толпе. Наблюдая за толпой, можно сделать логический вывод из теорий Оллпорта о «впечатлении всеобщности (универсальности)» — его сделали Тернер и Киллиэн (Turner, Killian, 1957). Уже давно *гомогенность* счи-

талась чертой, характеризующей толпу и ее действия. При более внимательном рассмотрении все же обнаружилось, что эта однородность скорее обман, чем факт. И дело не только в том, что в большинстве случаев толпа имеет определенную структуру, поскольку состоит из групп. Кроме этого, толпу структурируют прежде всего роли и отношения между ролями. Так называемые действия толпы, или коллективные действия, осуществляет небольшое число людей, но так как, выполняя заметные действия, они привлекают внимание большинства наблюдателей в толпе и вне ее, то наблюдатель склонен к обобщению и к распространению на всю толпу того, что делают лишь отдельные индивиды. В каком-то смысле это явление, обратное иллюзии всеобщности, воспринимаемое с позиций наблюдателя.

Теория «возникновения норм» (Turner, Killian) добавляет тезис, согласно которому скорее именно нормы, регулирующие поведение толпы или группы, а не само поведение, побуждают наблюдателя в толпе и вне ее приписывать действия толпе, а не индивидуальным действующим лицам. Этот подход занимает, по нашему мнению, место между теориями, сконцентрированными на толпе, и теми теориями, которые отводят центральное место индивиду. Данный подход основывается на мысли, что в развивающейся толпе сообщаются не только модели поведения и эмоций (путем взаимного стимулирования), но также понятия о «надлежащих действиях» (Turner, Kellian, op. cit., p. 83; ср. Mummendey, Otten, 1993). Это не традиционные нормы. Это нормы, которые возникают в процессе взаимодействия в ситуации толпы. «По мере того как все больше людей начинают чувствовать и мыслить одинаково, нарастает ощущение, что все должны разделить эти эмоции и эти определения. На индивидов действует все нарастающее давление в сторону конформности. В толпе распространяется впечатление принуждения» (Ibid, p. 84).

Здесь толпа анализируется не в зависимости от «коллективной сущности», навязанной сверху умам индивидов, и не в зависимости от межличностных состояний и процессов, а без учета какой-либо социальной структуры. Анализ проводится в зависимости от социального взаимодействия и устанавливаемых им норм. В этом случае психология толпы идет прямо от психологии групп, которая говорит, что люди, взаимодействующие какое-то время, формируют — в соответствии с закономерностями своего собственного поведения — правила и нормы поведения. Психология групп также показала нам, как это происходит. То же самое касается и опыта и действий толпы. Как только мы согласимся, что действия, обычно называемые аномальными (девиантными, патологическими), подчиняются собственным нормам, что «непокорная» толпа имеет свои правила поведения, мы должны будем ожидать, что обнаружим структуру и дифференциацию в том, что мы считали «аморфным» и «примитивным».

4. Категоризация и социальная идентичность толпы. Влияние теории социальной идентичности (Tajfel, Turner, 1979; cf. Abrams, Hogg, 1990) — и ее недавно появившегося ответвления, теории самокатегоризации (Turner et al., 1987) — на современное понимание поведения толпы предстает в двух аспектах. Во-первых, подчеркивается межгрупповой характер большинства феноменов толпы. В то время как внимание теоретиков предшествующего периода было сосредоточено на толпе или на индивиде, находящемся в толпе, подход с точки зрения социальной идентичности предлагает поместить толпу в другой контекст, связанный с взаимодействием групп. Эта (упрощенная) модель, объединяющая ин-группу и аут-группу, наилучшим образом проявляется в конфликтных ситуациях или

в ситуациях конкуренции, когда члены данной толпы сталкиваются с группой, которая противостоит им или их окружает. Общеизвестны примеры с полицейскими (например, стоящими в оцеплении), пытающимися сдержать толпу протестующих людей, или бунтовщиков, или же болельщиков конкурирующей команды игроков, с которыми перебрасываются насмешливыми репликами болельщики местной команды. Основная социальная категоризация, которая противопоставляет «нас» и «их», не требует обязательного присутствия группы-противника. При случае толпа может иметь в качестве противника «власти», «большинство» или «всех, кто против нас».

Второй аспект, присущий этой межгрупповой концепции толпы, еще более важен для теории: это гипотеза превращения личной идентификации в социальную. Такое превращение происходит, когда индивид относит себя к толпе или к какой-либо группе. В противоположность гипотезе Лебона и его последователей, согласно которой присоединение к толпе ведет к анонимности, т. е. к утрате возможности идентификации, теория социальной категоризации утверждает, что происходит перенос идентификации на принадлежность к общей категории. Быть «одним из нас» — это идентификация, которая может быть столь же очевидной, как и осознание себя индивидуальным «Я» (*ego*). Другая гипотеза предполагает, что толпа не является по своей природе разрушительной. В зависимости от атрибутивных черт, которые характеризуют господствующую в ней социальную категорию, толпа может быть либо разрушительной, либо созидательной (Reicher, 1987). Эксперименты и полевые исследования (во время бунтов в Бристоле в 1980 г.) показали, что применение теории самокатегоризации к феноменам толпы приносит пользу.

Этот подход и подкрепляющие его свидетельства устанавливают тесную связь между происходящим в спонтанно возникшей толпе и динамикой социальных движений. Нередко их относят к рубрике коллективных действий и анализируют с позиций, противоположных концепциям духа и поведения толпы, которые предложили Келли, Бренлингер и Кландерманс (Kelley, Brenlinger 1996; Klandermans, 1997), либо без учета этих концепций. Как это предвосхитила теория возникновения норм и подсказала теория усиления норм, в толпе нормы существуют так же, как и в группах (Rabbie, Lodewijkx, 1995). Будучи членом толпы или группы, индивид способен стать «более агрессивным и более враждебным, чем неприсоединившиеся индивиды, только в том случае, если агрессивное поведение согласуется с нормой, преобладающей в данной ситуации» (Mummendey, Otten, 1993, p. 153).

в. Опыт плотности концентрации людей[1]

Многие феномены толпы предполагают переживание плотности концентрации людей. В ситуации, когда собирается много людей, обычно стеснена свобода передвижения, что мешает этим людям — если бы они того захотели — предпринять противоречащие действия. Несмотря на наличие веских аргументов для того, чтобы связать процесс урбанизации, т. е. массовый приток людей в города, с большой плотностью населения, перегрузкой общественного транспорта, уличными проб-

[1] Мы выбрали термин «опыт плотности (*densite*)» как эквивалент английского слова *crowding* (теснота, толкотня, переполнение). Этот термин обозначает субъективный опыт (часто вызывающий стресс) в ситуации, когда люди находятся в тесноте.

ками и т. д., не следует забывать, что в северных индустриальных странах при *количественном росте* населения в городах *плотность* его уменьшается. Дома разбросаны в пространстве, в каждом доме живет меньше людей, более просторны как жилища, так и места работы. Индивид имеет в своем распоряжении как никогда большое пространство для своей личной жизни: свою комнату, свой рабочий кабинет, свою машину. Индивидуализация, приватизация и даже изоляция сегодня более характерны для жизни в городах, чем это было вчера (более детальную морфологию плотности в окружающей среде см. Kruse, 1986).

Другими словами, существование масс в определенный момент в определенном месте вовсе не обязательно предполагает опыт плотности для индивида. Кроме того, этот опыт не обязательно связан с присутствием большого числа людей. Например, условия жизни семьи средней величины в слишком тесной квартире могут в конце концов привести к тому, что плотность концентрации людей станет ощутимой. Это ощущение усиливается по мере того, как уменьшается возможность побыть в одиночестве, так, чтобы никто не мешал, даже если эта возможность отсутствует не полностью. Членам одной семьи приходится договариваться об использовании пространства, о доступе к ресурсам и о времени пребывания. Им приходится следить за тем, чтобы не возникли конфликты или помехи, если их деятельность протекает в одном и том же ограниченном пространстве.

Нехватка пространства, конечно, означает наличие некоторой степени стеснения в отношении рода занятий или их радиуса действия. Кроме того, возрастает вероятность социальных контактов. В этих условиях лучше проявляется социальное стимулирование, вызываемое другими членами семьи. Постоянно чувствовать присутствие других людей, быть вынужденным слышать звуки и шум, исходящий от них, не иметь возможности не слышать их разговоров — все это может создавать информационную перегрузку и социальное стимулирование, в результате чего может возникнуть ощущение вмешательства и стресс. Ситуация ухудшается, если нет никакой возможности устраниться, сбежать или стойко выдержать сложившееся положение.

Оказывается, что (отрицательное) ощущение стресса может вызываться ограничением возможности двигаться и действовать (вынужденное ограничение поведения) и/или перегрузкой (стимуляционной или информационной). Так, писатель, находящийся один в своем кабинете, чувствует, что его угнетает как нагромождение папок на столе, так и большое число незаконченных дел, создающее тягостное ощущение цейтнота, и он ощущает оба вида перегрузки. Нехватка места мешает его свободе движения и писательской работе. Срочность слишком многочисленных дел, которые он должен выполнить за слишком короткое время, означает, что ему надо обработать слишком много информации в сопоставлении с сенсорными и интеллектуальными возможностями данного человека. С этой точки зрения, даже занимая только для себя скамейку в парке, можно ощутить «плотность», если кто-то садится на другом ее конце, захватив территорию, временно находящуюся в «личной собственности». Это воспринимается как вторжение в личное пространство человека, так как создается пространственная близость между людьми, которая ощущается как неуместная и нежелательная, поскольку человек хотел побыть один, не видеть и не слышать «другого».

Даже если мы не решаемся объяснить этот случай плотностью концентрации, мы должны учесть, что пространственная стесненность и когнитивная и/или соци-

альная перегрузка не ограничиваются ситуациями, в которых много людей оказывается вместе в тесном пространстве. Такая перегрузка имеет место также в тех случаях, когда речь идет об одном или двух лицах или о малой группе Следовательно, чтобы говорить о плотности концентрации, необходимо специфицировать некоторое число переменных, способных создать «плотную ситуацию». Это такие факторы, как размер группы, пространство для каждого человека и расстояние между людьми.

Приведенные выше примеры, по-видимому, доказывают, что феномены толпы и плотности концентрации связаны между собой, так как они включают некоторое число общих факторов. Но, как мы показали в предыдущем параграфе, опыт плотности концентрации связан не с любой толпой, так же как плотность концентрации не всегда предполагает большое число присутствующих одновременно людей. Все-таки, как это ни странно, эти общие черты, имеющиеся у толпы и у ситуации плотности, не отражены в научных исследованиях. Исследование толпы, масс, коллективного поведения и исследование опыта плотности концентрации (*crowding*) образуют две разные области, которые почти не пересекаются и не имеют даже общих для обеих сфер понятий.

Как объяснить это отсутствие связи? Апогей теории психологии толпы и масс приходится на начало XX в. Исследование плотности концентрации началось, напротив, не раньше 1960-х гг. (ср. Altman, 1975; Baum, Epstein, 1978). Традиционная психология толпы не очень задумывалась над условиями пространственного окружения и над теми обстоятельствами существования толпы, которые имеют первостепенно важное значение для исследования плотности концентрации. Психология толпы не использовала эмпирические подходы и не создала структур, облегчающих эмпирический или экспериментальный анализ. С этой точки зрения вовсе не удивительно, что исследования социопространственной плотности не появились в рамках психологии толпы. Некоторые корни теории социопространственной плотности можно, однако, обнаружить в Чикагской школе городской психологии, которая занялась эмпирическим и теоретическим изучением проблем, вызванных урбанизацией, включая также проблемы масс и плотности концентрации (Park, Burgess, 1921). Но только благодаря созданию новой области науки — «психологии окружающей среды» — и ее успешному развитию, т. е. с конца 1960-х гг. (Bell, Fischer, Baum, Greene, 1996; Stokols, Altman, 1987), проблема плотности концентрации людей стала хорошо изученным сектором, в котором исследования даже слишком многочисленны и где слишком велика «заселенность» окружающей среды психологами. Они избрали различные исходные точки для своих исследований, примкнули к разным научным направлениям, но практически никто из них не считает, что психология толпы может послужить прочным фундаментом, на котором стоит базироваться. В рамках психологии окружающей среды они опираются скорее на исследования в области демографии, географии, биологии, эпидемиологии, а также на исследования в области изучения воздействия перенаселения на животных и людей, влияния строительства жилых домов, жизни людей в многонаселенных кварталах города (ср.: Levi-Leboyer, 1980 и другие недавно вышедшие учебники по психологии окружающей среды).

Если мы обратимся к первым исследованиям плотности концентрации и ее эффектов как у людей, так и у животных, то найдем заметное сходство с психологией толпы, по крайней мере в одном отношении. Больше всего при описании

поведения толпы использовали отрицательные черты, и даже негативистские, как мы только что показали. Реакции толпы «иррациональны», «аномальны», «патологичны» и т. д. Такие суждения обычно не были основаны на систематических наблюдениях. Авторы исследований исходили скорее из своих идеологических и политических позиций. Первые исследования плотности, по-видимому, дают аналогичные свидетельства: плотность — это излишек, «слишком много» индивидов на единицу пространства, что приводит к отрицательным последствиям.

Прежде всего отрицательные результаты были получены в 1930-х гг., когда социологи города стали изучать особенности условий жизни в перенаселенных городах. У исследователей был корреляционный подход. Они использовали архивные данные переписи населения, измеряли плотность и другие показатели социальной патологии, например уровень преступности и правонарушений молодежи, физические и психические болезни, детскую смертность, процент самоубийств и т. д. Плотность концентрации людей измерялась самыми различными способами: например, число жителей на гектар, единицы жилья на квартал (это измерение внешней плотности), число людей на единицу жилья или на комнату (измерение внутренней плотности). Многие исследования выявили положительное соотношение между патологией и плотностью концентрации. Некоторые исследователи нашли значимые корреляции для внутренней плотности, другие выявили значимые корреляции для внешней плотности. Однако в большинстве этих исследований не выявлено множество переменных, обычно связанных с высокой плотностью населения. Например, такие как низкий уровень доходов, безработица, менее высокий уровень образования, старость, этническая гетерогенность и т. д. Там, где эти влияния учитывались, предполагаемая связь между плотностью населения и патологией нередко исчезала. Тем не менее эти первые исследования корреляций послужили доказательством того, что большая плотность наносит вред, вызывает всякого рода стрессы, болезни и даже провоцирует криминальное поведение.

Это впечатление было подтверждено и даже усилено результатами исследования животных как в их обычной среде обитания, так и в контролируемых лабораторных условиях. Полученные в результате этих исследований данные показали, что условия большой плотности и перенаселенности могут послужить причиной физиологических нарушений (например, нарушение функционирования мозга или желез), а также вызывать изменение поведения, такие как дезорганизация, агрессия, самоустранение, нарушения поведения, связанного со спариванием или материнством.

Джон Колхаун (Calhoun, 1962) провел экспериментальное исследование, одно время считавшееся классическим. Он поместил группы норвежских крыс в специально устроенные загоны и дал им свободно размножаться до тех пор, пока не был достигнут уровень плотности, гораздо более высокий, чем у крыс, живущих на воле. Он смог констатировать заметное прекращение действия нормальных моделей поведения, назвав это явление «крах поведения». Было нарушено устройство гнезда, материнское поведение; увеличился уровень смертности крысят, у некоторых крыс развились гомосексуализм, гиперактивность и даже каннибализм. Отдельные крысы полностью самоустранились. Автор эксперимента приписал развитие таких симптомов стрессу, вызванному аномальным ростом числа вынужденных социальных взаимодействий.

Результаты, которые получили Колхаун и другие исследователи, экспериментировавшие на многих видах разнообразных животных, были подкреплены исследователями, изучавшими животных в их обычной среде обитания. Даже если в этом случае не было получено таких весомых доказательств, как ожидалось, все же из этого, как правило, делали вывод, что исследования людей и животных одинаково показывают, что высокая плотность действует как фактор стресса, вызывающий различные аномалии, как физиологические, так и поведенческие и социальные.

Но общие высказывания и рассуждения не очень помогают понять рассматриваемую сферу. Остается вопрос, как концептуализировать соотношение между объективными условиями плотности и наблюдаемыми ее эффектами. Есть ли достаточные основания для того, чтобы характеризовать плотность концентрации исключительно в отрицательных терминах? Ведь из повседневного опыта мы знаем, что существуют многие ситуации, когда условия высокой плотности нам наверняка нравятся, и мы стремимся к ним ради стимулирования и удовольствия, которое они нам доставляют. Это, например, плотность зрителей на трибунах стадиона во время футбольного матча, радостная толпа на праздничном приеме, восторженная публика на спектакле в театре.

Неубедительные эксперименты и противоречивые результаты исследований по-прежнему требуют более тщательного анализа предшествовавших условий и последующих реакций на них. Все это стимулирует поиски объяснительных закономерностей.

Более обстоятельное изучение результатов экспериментальных исследований на животных показало, что иногда размер группы и абсолютное число ее членов обладают большим значением, чем реальная величина имеющегося пространства для индивида или для группы в целом, и что влияние этих переменных неодинаково для разных видов животных (соприкасающихся видов, как крысы и мыши, или неблизких видов, как, например, кролики). Здесь также имеют значение пол животного и социальная организация группы.

Поскольку важным фактором, по-видимому, является способ манипуляций плотностью (путем уменьшения пространства или путем увеличения числа индивидов, а также путем изменения пространства, разделяющего индивидов), то широкое признание получила мысль, что эти три фактора и их влияние следует изучать раздельно, учитывая при этом их взаимодействие. Теперь принято говорить о социальной плотности, когда исходят из числа людей в отдельном секторе. В этом случае изменение социальной плотности будет означать увеличение или уменьшение размера группы при сохранении постоянным пространства, предоставляемого индивиду. Пространственная плотность подчеркивает размеры пространства, приходящегося на одного индивида. При манипуляции пространственной плотностью сохраняют постоянным размер группы, изменяя пространство, которым располагает индивид. Межличностное пространство или пространственная близость могут также изменяться независимо от изменений пространственной или социальной плотности, например если пять человек находятся в разных частях одной комнаты или сидят рядом. Отметим все же, что во многих реальных ситуациях эти три переменные смешиваются. Увеличение числа людей (социальная плотность) обычно предполагает уменьшение пространства, приходящегося

на каждого человека (пространственная плотность), точно так же как более близкое расположение разных людей друг к другу.

Исходя из примеров плотности, приведенных в этой главе, по-видимому, не следует сомневаться в том, что эти аналитические разграничения имеют большое значение. Рассматривая различную социальную плотность, мы подчеркиваем эффект числа (в чистом виде) людей в данной ситуации. Идет ли речь о малой группе, о небольшой толпе или о большой толпе? Представляется, что в этих ситуациях критическим фактором служит возрастание социальных контактов (Allport, 1924, p. 31) или чрезмерное социальное стимулирование. Ситуация пространственной плотности подчеркивает ограниченность пространства, т. е. затрагивается свобода передвижения или гамма видов деятельности индивида вследствие слишком малого пространства — плохо продуманного или загроможденного. С этой точки зрения даже узник, изолированный в камере, или писатель, сидящий в одиночестве в своем кабинете за захламленным столом, могут рассматриваться как находящиеся в ситуации плотности. Рассматривая проблему расстояния между индивидами или, вернее, проблему их пространственной близости, мы подчеркиваем нарушение пространственных норм личности или норм взаимодействия, специфичного для группы.

Совершенно очевидно, что эти факторы приложимы также к значительному числу, если не к большинству примеров толпы, и что результаты исследования проблем плотности весьма способствовали бы пониманию феноменов толпы.

Разграничение различных видов плотности оказалось полезным, когда приблизительно в 1965 г. началась первая серия лабораторных экспериментов с людьми. На первых этапах исследования ученые заинтересовались влиянием плотности на различные виды поведения и пережитого опыта. Были проведены многочисленные эксперименты в лабораторных и в естественных условиях для выяснения влияния кратковременного пребывания в ситуации повышенной плотности и выявления числа случаев изменения социального поведения, отрицательного (например, агрессивного) или положительного (например, помощи), или же случаев социального самоустранения, в зависимости от социальной или пространственной плотности, а также для выяснения влияния плотности на настроение и другие аффективные и физиологические состояния, на увеличение или уменьшение эффективности выполнения заданий. Одним из первых экспериментов в этой области был эксперимент, который провели Хатт и Вайзи (Hutt, Vaizey, 1966). Они констатировали усиление агрессивности у нормальных детей и у детей, имеющих мозговые нарушения. Однако в других исследованиях, например в исследованиях Лу (Loo, 1972), не было обнаружено такого соотношения между агрессивным поведением детей и изменением пространственной плотности в условиях игр под контролем. В некоторых исследованиях было отмечено возрастание числа случаев социального самоустранения и уменьшение числа случаев агрессивного поведения в условиях повышенной плотности.

Многие исследования в естественных условиях и эксперименты, проведенные в помещениях с различными архитектурными устройствами, позволяющими изменять пространственную плотность в течение длительного промежутка времени, показали, что учащиеся, живущие в комнатах с большой плотностью населенности, обнаруживали больше случаев социального самоустранения, чем те учащиеся, которые жили в менее плотно заселенной окружающей среде. Они избегали

других учащихся на своем этаже, меньше говорили, садились дальше от незнакомых людей в лаборатории и чувствовали себя более стесненно в присутствии незнакомых людей вообще (Baum, Valins, 1977).

Другая широкая программа исследований плотности на протяжении длительного периода времени была проведена в тюрьме (Paulus, 1988). На основе архивных документов и других данных, полученных в ходе бесед или наблюдений в десяти тюрьмах, Паулюсу и его коллегам удалось доказать существование корреляций между социальной и пространственной плотностью, а также весьма разнообразных отрицательных последствий, связанных с болезнями, смертностью, агрессивностью и другими симптомами стресса.

Многочисленные исследования были посвящены изучению влияния повышенной плотности на выполнение работы. Некоторые результаты свидетельствуют, что изменения плотности не оказывают здесь никакого влияния. Однако более тонкие исследования, проведенные в дальнейшем, показали, что повышенная плотность снижает эффективность выполнения сложных заданий, а на выполнение простых заданий она влияния не оказывает. Этот результат согласуется с результатами, полученными в области «социальной фасилитации».

Краткий обзор результатов экспериментальных и полевых исследований, касающихся эффектов плотности, показывает, что в этой области — при изучении различных ситуаций плотности, как долговременных, так и кратковременных — обнаруживаются значительные противоречия. В рамках данной главы у нас нет возможности осветить все проведенные исследования, но соответствующую информацию можно найти в работах по психологии окружающей среды, таких как: Altman, 1975; Baum, Epstein, 1978; Baum, Paulus, 1987; Bell et al., 1996; Bonnes, Secchiaroli, 1995; McAndrew, 1993. Следует отметить, что в этой области при изучении различных ситуаций плотности, как кратковременных, так и долговременных, обнаруживается большое количество противоречивых результатов.

Один из редких убедительных результатов относится к различиям пола в отношении реакции на повышенную плотность. Женщины, по-видимому, проявляют более положительную реакцию на социопространственную плотность, чем мужчины. Мужчины же, видимо, реагируют более агрессивно и проявляют более отрицательные чувства в условиях повышенной плотности, чем при низкой плотности. У женщин обнаружена противоположная реакция. Фридман с коллегами провели эксперимент, в котором равные по количеству людей группы мужчин и женщин участвовали в ситуации, в которой имитировалось заседание жюри присяжных, причем оно проходило то в большой, то в маленькой комнате. Присяжных попросили прослушать серию из пяти процессов в суде и дать затем свое заключение по каждому случаю. Было отмечено, что женщины были более милосердны в условиях повышенной плотности, чем наоборот, тогда как мужчины были склонны к более отрицательным вердиктам в комнате с высокой плотностью, чем в более просторной комнате, где плотность была ниже.

Фридман объясняет эти различия между мужчинами и женщинами с помощью модели, которая могла бы также объяснить результаты экспериментов по выполнению заданий. Он утверждает, что плотность не оказывает негативного влияния, но усиливает чувства и реакции, которые доминируют у индивида, находящегося в особой ситуации. Так, женщины склонны к положительным чувствам по отношению к другим женщинам. Эти аффективные реакции усиливаются

в ситуациях повышенной плотности. Напротив, мужчины, которые в глубине души испытывают отрицательные чувства и реакцию соперничества, реагируют еще более отрицательно в условиях повышенной плотности. К тому же ясно, что эта модель во многом сходна с моделью социальной фасилитации, предложенной в свое время Оллпортом (Allport, 1924, см. изложение его точки зрения на р. 343, 344). В названной модели делается попытка объяснить поведение индивидов в ситуации толпы как простое возрастание или интенсификацию реакций, свойственных отдельному индивиду.

Модель «плотность—интенсивность» Фридмана (Freedman, 1975), предсказывающая, что повышенная плотность усиливает как хорошие, так и плохие реакции, улучшая хорошие реакции и ухудшая плохие, наталкивается на проблему, которую невозможно решить с ее помощью. Это вопрос: каким образом хорошие события ухудшаются и превращаются в плохие?

Были предприняты и другие попытки выяснить причины, по которым повышенная плотность не всегда вызывает отрицательные реакции. Экспериментальные исследования и теории, объясняющие влияние повышенной плотности, почти вышли на новый этап, когда Стокольс (Stokols, 1972) ввел разграничение между плотностью (*density*) и скоплением (*crowding*). В этой концепции термин «плотность» дает лишь объективную меру числа людей на единицу пространства или же числа квадратных метров на индивида. «Скопление» (*crowding*) определяется, кроме того, как испытываемое состояние, как когнитивная оценка ситуации, при которой пространство ограничено. По мнению Стокольса, этот последний термин должен предназначаться для характеристики психологического состояния, которое создается, когда индивидуальная потребность в пространстве превосходит то пространство, которое индивид реально имеет в своем распоряжении. Плотность предстает как необходимое, а не как достаточное условие для переживания опыта скопления.

Переносит ли индивид пространственное ограничение или характеризует его как «скопление», зависит от того, как он воспринимает ситуацию. Это также первостепенно важно для когнитивной теории стресса. Восприятие ограниченности пространства смягчается личностными и межличностными характеристиками участников ситуации, а также характеристиками пространства, или социального окружения, или же факторами, связанными с заданием. Так, например, члены одной группы могут иметь различный опыт переживания одинаковой ситуации плотности в зависимости от их специфических потребностей в свободе передвижения, в социальных контактах, в расстоянии между людьми или же в зависимости от других условий ситуации, социальных или связанных с окружающей средой, таких как тип помещения, наличие других факторов стресса (шум, жара), особенности деятельности, требующей либо сотрудничества, либо конкуренции, а также контролируемость или неконтролируемость ситуации. Переживание опыта повышенной плотности вызывает у индивида мотивацию противостоять ситуации либо изменив пространственные или социальные условия, либо выйдя из ситуации. Для выхода из ситуации индивид может ввести в действие различные когнитивные механизмы, направленные либо на снижение его критериев оценки свободы поведения, либо на переориентацию на другую задачу. Эти механизмы овладения ситуацией часто приводят в действие новый процесс восприятия, в ходе которого индивид переоценивает ситуацию и выясняет, выполнимы

ли при этом его цели, достиг ли он желаемого уровня конта...
Если эти реакции не помогли индивиду справиться с ситуацией, ...
ления продолжается и, вероятно, спустя более или менее долгое вр...
ощутит его последствия (фрустрацию, выученную беспомощность, бол...

За прошедший период появилось много новых теоретических точек зрен... различающихся значением, которое они придают тому или иному аспекту, тому или иному этапу процесса скопления. Одни обращаются к рассмотрению предшествовавших индивидуальных, социальных и пространственных условий, другие подчеркивают наличие опыта, близкого к ситуации плотности, или рассматривают реакции индивидов, замечающих, что они не владеют ситуацией. Хотя развитие теоретических представлений о природе скопления находится еще в зачаточном состоянии, были предприняты попытки построить более широкие модели скопления (Baum, Paulus, 1987; Bell et al., 1996; Evans, Le Pore, 1992). Мы ограничимся описанием трех типов моделей, которые привлекли всеобщее внимание. Кроме того, здесь можно увидеть возможность объединения концепции толпы и концепции скопления.

1. Модель перегруженности стимулами. Эта первая модель определяет условия плотности в зависимости от перегруженности стимулами. Такой подход берет начало непосредственно в первых социологических теориях городской жизни. Это теории, которые предложили Георг Зиммель (Simmel, 1905, 1957) и Луи Вирт (Wirth, 1938). Названные авторы утверждают, что размеры, плотность и пестрота городского населения приводят к чрезмерно высокому уровню физического и социального стимулирования.

Зиммель констатировал, что жители больших городов прибегают к реакциям, позволяющим справиться с ситуацией, т. е. приспособиться к перегрузке, что было названо автором этой теории социальным самоустранением (*retrait social*). Аналогично этому Милгрэм в своей широко известной статье «Опыт жизни в городах» (Milgram, 1970, 1977) определяет перегрузку как ситуацию, в которой количество и процентное отношение «вхождений» (*inputs*), действующих на организм, превышает его способность совладать с ними. Перегрузка может иметь социальный источник или исходить от окружающей среды, создавая, таким образом, либо «социальную перегрузку», либо «перегруженность информацией». Этими источниками могут быть: излишнее количество людей, слишком большое число социальных контактов, слишком маленькое расстояние между людьми, слишком малое пространство, приходящееся на человека. Все это делает более рельефными физические условия или присутствие других людей, кроме того, очень быстро поступающее большее количество информации, а также ее сложность приводят к тому, что человек оказывается не в состоянии обработать ее.

Как реагируют люди на эти условия? Милгрэм утверждает, что отдаленность и недостаточное реагирование, приписываемые жителям города, следует интерпретировать исходя из их когнитивной и поведенческой адаптации к условиям перегрузки. Люди научаются сводить к минимуму время, затрачиваемое на некоторые социальные «входы» или же полностью их игнорировать (например, не обращать внимания на пьяницу на тротуаре, которому, может быть, могла бы понадобиться помощь). Люди могут развить средства, фильтрующие информацию или отводящие некоторые социальные «входы», проявляя недружественность или ограничиваясь поверхностными формами социального взаимодействия.

В качестве примера можно привести чисто функциональные отношения между продавцом и клиентом в универмаге крупного города.

Точка зрения перегруженности информацией в ситуации плотности отсылает к количеству социальных «входов» и к информации, исходящей от людей и от других условий окружающей среды, которые намного превышают способность индивида обращать внимание на поступающую информацию или обрабатывать ее (Cohen, 1978; Saegert, 1978). Это может привести к некоторым последствиям когнитивного или поведенческого характера: у индивида создается впечатление, что окружение ненадежно, непредсказуемо, что с ним невозможно совладать. Результатом этого могут стать другие решения, более «иррациональные», т. е. основанные в большей мере на полном сборе информации и на учете возможных альтернатив (Janis, 1972).

Совершенно очевидно, что эти объяснительные принципы подчеркивают важность людей и их взаимодействия. Они могут также объяснить иррациональное и гомогенное поведение, которое считается характерным для толпы.

2. Плотность как фактор, ограничивающий поведение. Кроме точки зрения, основанной на идее перегрузки, связанной с плотностью, было предложено также рассмотреть социальную и пространственную плотность исходя из пространственного ограничения и из стеснения свободы поведения. Совершенно очевидно, что ограничение пространства стесняет свободу физического движения и выбора поведения. В этих условиях люди не могут поступать, как хотят или как это обычно делают. Им иногда приходится изменять свои привычки или притязания, свои критерии свободы выбора. Другие люди, участвующие в данной ситуации, в особенности если они ведут себя слишком шумно или создают напряжение каким-то другим образом, делают ее еще более неприятной. Они мешают выполнять работу, и это требует большей согласованности действий людей, занятых работой. Еще один вариант — они мешают доступу индивида к ресурсам, например к материалам, необходимым для выполнения задания. Такие ситуации могут вызвать фрустрацию или реактивное сопротивление на физиологическом уровне (Brehm, 1966). То есть они могут создать мотивацию, предполагающую усилия для восстановления свободы поведения или свободы принятия решений, которая находится под угрозой.

Для того чтобы справиться с ограничениями, вызываемыми повышенной социальной или пространственной плотностью, требуются усилия, умение, энергия и время. Пока индивид считает, что у него есть выбор и он может выйти из этой ситуации, ограничения не ощущаются как фактор стресса. Но если мужчина или женщина чувствует себя «запертыми» в этой ситуации, если нет возможности уйти или изменить ситуацию, человек, возможно, ощутит сильный стресс. Многочисленные теории подчеркивают в первую очередь значимость фактора ограничения поведения. Таковы упомянутая выше теория Стокольса, который понимает окружающую среду как интерференцию целей (Stokols, 1972) или модель Альтмана (Altman, 1975), где делается упор на внутреннее личное восприятие, причем «скопление» концептуализируется как состояние, в котором индивид не может достичь предпочтительного для него уровня приватности и вынужден терпеть слишком много контактов.

3. Экологическая модель. Модель эту иногда называют экологической, потому что она восходит к «Экологической психологии» Баркера (Barker, 1969), где

в центр внимания ставится недостаточность ресурсов. Ситуация толпы и ситуация повышенной плотности рассматриваются здесь исходя из наличия или отсутствия, (не)доступности предметов или людей («персонал»), которые могут понадобиться для хорошего функционирования «рамки поведения» в данной ситуации. Необходимо, чтобы число предметов (например, число стульев и выходов в театре, количество еды в ресторане, игрушек в комнате для игр), а также численность обслуживающего персонала (например, продавцов, официантов, пожарников) соответствовали данной ситуации. Если слишком много пользователей и слишком мало удобств, недостаточность ресурсов, которая из этого вытекает, приведет к сильному соперничеству при получении этих ресурсов, что может кончиться дракой или паникой.

На первый взгляд модели перегруженности стимулами и стесненности поведения, а также экологическая модель кажутся конкурирующими объяснениями влияния плотности. Однако их можно «примирить» в одном варианте объяснения, сконцентрированном на понятии «личное владение». Именно недостаточность или утрата этого владения находится в центре отрицательного опыта в переживании плотности. Условия повышенной плотности, концептуализированные на основе перегрузки стимулами, приведут к стрессу, если индивид неспособен или чувствует себя неспособным совладать с уровнем входящей информации или социального стимулирования. Модель вынужденного поведения подсказывает, что условия повышенной плотности приведут к стрессу, если индивид утратит чувство владения пространственными или социальными условиями, мешающими достижению его целей или стесняющими свободу его передвижения либо прекращающими эту деятельность и эту свободу. Наконец, экологическая модель приводит к стрессу, вызванному повышенной плотностью, когда имеется диспропорция между жителями и удобствами в данном окружении. В концепции личного владения, которую более подробно развили Барон и Родэн, а также Шмидт и Китинг (Baron, Rodin, 1978; Schmidt, Keating, 1979), объяснительные принципы психологии толпы и ситуации плотности явно сближаются.

Г. Единичное и множественное

Всякий, кто наблюдает за массами людей и толпой, придет к одной из следующих точек зрения: он сосредоточит внимание либо на толпе как на едином целом, либо на составляющих ее индивидах. Здесь нет ничего особенного. Когда мы видим множество вещей, на нас производит впечатление либо множество как таковое, например звездное небо, либо группы или модели, которые мы выделяем (как Сириус и Вега). Время от времени мы сталкиваемся с доминирующими множествами, в которых индивидуальный элемент незаметен (например, рой пчел, косяк рыбы), тогда как в других случаях индивид на виду (как Эйфелева башня среди башен Парижа, мой ребенок среди других детей). Между этими двумя видами феноменов — в основном коллективных или в основном индивидуальных — существует обширная категория групповых феноменов, в отношении которых возможны обе названные точки зрения. Наше внимание привлекают либо все (*tutti*), либо один (*solo*) — или семья, или мать, и мы никогда не обращаем внимание на то и на другое одновременно. В социальной психологии толпы мы также нашли как массу людей, так и индивида, в толпе или перед ней. Двойная перспектива (которая,

к несчастью, может закрепиться и превратиться в дихотомию) характерна для общей концепции социального в общественных науках. В них социальное мыслится либо как нечто надындивидуальное, налагающее ограничения, более или менее нормативные, либо как взаимодействие индивидов.

Если мы осознаем, что бесполезно рассматривать социальное без учета индивида, составляющего группы, толпы, институты, массы, а также что не следует понимать индивида как явление асоциальное, дальнейший выбор точки зрения зависит от интереса, вдохновляющего исследование. Если мы хотим знать, что происходит с опытом и поведением человека в разных окружающих средах, тогда толпа (при условии, что ей дано надлежащее определение) представляет одно из возможных социальных окружений. Если мы обнаруживаем (с помощью определенных методов наблюдения или субъективных отношений), что, например, свобода движения и когнитивное владение ситуацией уменьшаются, а эмоциональность усиливается, было бы слишком смело сделать из этого вывод, что толпа — фактор «стресса» и что в ней поведение индивида «ухудшается». Необходимо сначала выяснить, вызывает ли (и у кого) отвращение или удовольствие ситуация толпы. Ибо само по себе ослабление принуждения или толкотня, а также охватывающее человека волнение не обязательно вызывают отрицательное отношение, как полагают некоторые авторы. «Слиться» с толпой, «окунуться» в многолюдное множество, быть стимулированным или возбужденным от присутствия рядом других людей, анонимов, может показаться забавным многим, если они охотно входят в толпу и сливаются с ней. Другие люди, невольно попавшие в толкотню толпы, ощущают стесненность, чувствуют себя потерянными, и, может быть, их собственные эмоции направлены против этого и они чувствуют отвращение. Толпа, которую мы здесь рассматриваем как специфический вид социальной окружающей среды, может объективно быть одной и той же в обоих указанных переживаниях опыта. Говорить обобщенно о «радостной толпе» или о «разгневанной черни» — значит отсылать к чувствам и действиям большинства участников. Не существует трансцендентных чувств радости или гнева, возникающих у индивидов, которые, однако, действуют совместно и передают эту радость и этот гнев другим.

Психологически от этого отличается ситуация, когда отдельный индивид действительно сталкивается с толпой, которая занимает по отношению к нему позицию угрозы или насмешки. Здесь толпа с полным основанием воспринимается как активная сущность независимо от того, различаем ли мы части этой толпы (отдельных индивидов). Это «они», угрожающие мне или насмехающиеся надо мной. Ситуация предполагает наличие двух действующих лиц: коллективного деятеля, который противостоит индивидуальному деятелю. В то время как в предыдущем случае толпа была специфическим социальным окружением (средой, медиумом), внутри которого изменялись опыт и поведение индивида, в данном случае толпа (по крайней мере то, что так воспринимается) — это социальное действующее лицо. Внимание концентрируется на коллективе, а не на индивиде.

Эта характеристика — социальный деятель или действующее единство — еще сильнее выражена в политических или религиозных массах, действующих в одном направлении, более или менее единообразно, вдохновляясь общей верой и борясь за достижение единой цели. Подобные толпы воспринимаются как группы, их лучше и рассматривать именно так. Социальное единство таких толп независимо от их размера определяется тем, к какой категории они себя относят сами

и как их классифицируют другие. Это единство определяется также их нормами, ролями и правилами. К тому же именно тот факт, что мы можем различить роли в этой толпе (лидеры, заводилы, сочинители лозунгов, «возражатели», шутники, хулиганы и т. д.), позволяет нам обратить внимание на индивидов.

На этот раз мы имеем дело не с индивидами, «погруженными» в толпу, теряющими хладнокровие и свободу движения или отказывающимися от них. Мы также имеем дело не с индивидами, противостоящими толпе. Наше внимание привлечено к индивидам, принадлежащим к толпе, которая их знает, любит, терпит или ненавидит из-за их социальной функции в толпе. Другие, возможно, их идентифицируют (но это, может быть, не всегда те индивиды, которые находятся вне толпы), приписывают им социальную принадлежность, а не индивидуальность. Их узнают, классифицируют и оценивают по тому, как они выполняют определенные функции. Эти функции, в свою очередь, воодушевляют, усиливают и обогащают власть этих индивидов. Чаще всего именно толпа делает их заметными, дает им подкрепление и удовлетворение. Толпа дает им возможность быть кем-то, подняться над анонимностью и посредственностью повседневной жизни. Не утратой, а приобретением власти и свободы обязаны они толпе, солидарность и дружественное отношение которой могут даже при случае дать смысл их существованию. С другой стороны, именно роль, которую играют эти индивиды в толпе, структурирует толпу в целом. Здесь бесспорно присутствует диалектика единичного и множественного, индивида и толпы.

ГЛАВА 21

От науки — к здравому смыслу

Серж Московичи и Майлз Хьюстон
(Serge Moscovici et Miles Hewstone)

А. Функционирование науки и механизм здравого смысла

а

Несомненно, проблему, которая стоит перед нами, сформулировать весьма просто: как люди мыслят? Или: как люди понимают мир, в котором живут? Как они используют информацию, которую получают от науки или из повседневного опыта? И так далее. Каждая из этих формулировок представляет вопрос под другим углом зрения. Вы, возможно, скажете, что этим должны заниматься философы или специалисты по логике. Вы сразу же спросите, почему это интересует нас как социальных психологов. Дело заключается главным образом в следующем парадоксе. Все способствует тому, чтобы наука стала неотъемлемой частью нашего ви́дения повседневной жизни. Она неотделима от нашей интеллектуальной жизни и от наших общественных отношений. Достаточно вспомнить о распространенности психоанализа, биологии, системы понятий об экономике, а также, между прочим, и теории относительности. Вследствие этого наша идеология в крупном масштабе и так называемый здравый смысл в менее крупном масштабе полны образов, слов рассуждений, взятых из физики, медицины, психологии, социологии и др. Вот почему одни видят в науке новую религию народа, а другие — успокаивающее средство для него. И однако, если рассматривать детально способы мышления, которыми пользуется большинство, опираясь на слова, образы или понятия научного происхождения, можно заметить, что они ведут себя как ученые, не слишком квалифицированные и умелые. В большом и малом мы — образованные члены общества, насыщенного техникой — в своем мышлении и поведении отнюдь не следуем логичному и рациональному методу.

Здесь есть чему удивляться. Все происходит так, как будто для совместной жизни, для адекватного общения друг с другом, для решения обычных проблем люди не могут просто действовать научно. Они запоминают научное содержание, но изменяют форму и правила. Они стремятся превратить научное содержание в деятельность здравого смысла с присущими ему способом мышления и языком. Необходимость понять этот парадокс заставляет нас задаться вопросом: почему люди мыслят именно так в своей повседневной жизни? И мы стараемся объяснить различие между идеалом мышления, соответствующего науке, разуму, и реальным мышлением в социальном мире. Это объяснение требует обращения к тео-

рии социальных представлений. Она была сразу задумана для того, чтобы выяснить, как происходит частичное превращение функционирования науки в механизм здравого смысла. Узнать, удалось ли выполнить эту задачу, — это уже другое дело.

б

Когда мы говорим о науке и о здравом смысле или, иначе говоря, об эпистемологии научной и обыденной, каждому понятно, о чем идет речь. Потому что здесь мы сталкиваемся с очень старым, неоднократно описанным противоречием. Человек, по крайней мере западный, пользуется любопытной привилегией: он имеет право входить в два различных мира мышления. Постоянно переходя из одного в другой, он идет от одного интеллектуального опыта к другому — от профессионального научного мышления к обычному, от дисциплины мысли к спонтанности, причем в каждом случае существуют своя логика и свои границы. Человек имеет полное основание считать, что каждый опыт имеет свои преимущества. Рациональное мышление имеет достоинство строгости и надежности предвидения, но его возможности исследования и степень свободы сильно ограничены. В области рационального мышления мы в принципе имеем дело только с компетентными людьми и с надежной информацией. Напротив, во второй области мы имеем возможность вступить в контакты, пусть даже эфемерные, с кем угодно: с друзьями, соседями, а также с незнакомыми людьми, с людьми разных профессий, имеющими самые разнообразные интересы. Мы могли бы назвать это «наукой использования радиочастот», находящихся за пределами официальных каналов связи. Человек с улицы получает интеллектуальный опыт, который позволяет ему избежать оскорбительной зависимости и ограничений, исходящих от анонимных правил. В этом опыте он получает науку в более доступном и удобоваримом виде. Каждый хочет «покушать» науки или по крайней мере отведать, попробовать ее, но при условии, что она будет иметь «съедобную» форму, приятную на вкус. В общем, науку превращают в предмет потребления, такой же, как все другие. А здесь, как и везде, вкусы различны. Таким образом, нет ничего удивительного в том, что люди с такой неохотой делают выбор между этими двумя мыслительными мирами и приписывают превосходство одному из них, превращая другой в простое и удобное средство. Однако выбор, начавшийся в Греции, был сделан окончательно три века тому назад.

Это привело к раздвоению, к радикальному расхождению между двумя видами знаний: стандартному и нестандартному. Чтобы описать это расхождение, прибегали к различным ярлыкам: логика и миф, мысль прирученная и дикая (Levi-Strauss, 1962), логическое и дологическое мышление (Levi-Briihl, 1922), критическое и автоматическое мышление (Moscovici, 1981). Но характер противоположности остается неизменным. С одной стороны, стандартное мышление стремится к истине и достигает ее. Это размышление, которое себя контролирует и формулирует критерии для опровержения или подтверждения своих рассуждений. Ум, натренированный на следовании этим правилам, постулирует, что на каждый вопрос есть ответ, и притом только один. В противном случае это не настоящий вопрос. В нем содержится нечто неясное. Кроме того, правило, которое приводит к формулировке правильных решений для всех подлинных проблем, имеет логический характер. И наконец, решения и рассуждения действительны для всех людей, во все времена и в любом месте.

Напротив, нестандартное мышление соответствует более «естественной» форме мысли, присущей человеку от природы, и такой способ мышления осваивается без специальной подготовки. В этом случае людям непосредственно известно то, что они знают. Они стремятся сформулировать смысл ради него самого, в своей жизни, в настоящем, а не ради будущих целей, какими бы возвышенными они ни были. Правила и условности кажутся сами собой разумеющимися. Люди пользуются ими свободно, в соответствии с потребностями момента. На это мышление оказывают сильное влияние те убеждения или языковые стереотипы, которые человек имел ранее.

Но такое раздвоение — это результат не только разделения мышления. Это также следствие разделения, существующего в обществе. Именно в этом качестве оно нас здесь интересует. Общеизвестно, и нам незачем об этом распространяться, что в современной культуре господствует большая дифференциация. Это проявляется в расколе в науке, технике и, впрочем, даже в искусстве. Что это значит? С одной стороны, приобретают автономность знания, выработанные специалистами. С другой стороны, традиции, утратившие содержание и потерявшие способность естественного роста, продолжают развиваться как знания на почве повседневной жизни. Таким образом, захват специалистами культурных традиций породил культуру экспертов, замкнутую в своих институтах и науках. В то же время так называемое знание профанов было заброшено, предоставлено самому себе, «усохло», раздробилось и в таком фрагментарном, раздробленном виде стало достоянием массовой культуры.

Все эти изменения вызвали результаты, диаметрально противоположные тому смыслу, который могло бы обрести открытие и использование человеком тайн природы. Результатом стало раздвоенное общество: меньшинство специалистов и большинство любителей, потребителей знаний, высасываемых из скудного образования или из средств массовой информации. Противоположность между стандартным и нестандартным мышлением, между осведомленным мышлением ученого и «наивным» мышлением человека с улицы — это противоположность не столько логического или органического порядка, сколько в конечном счете явление социального порядка.

Социальные психологи мало обсуждают социальные причины этой «плебейской» философии (*philosophia plebeia*) и еще меньше принимают их в расчет. По-видимому, они не замечают той пользы, которую могли бы извлечь из нее для своих экспериментов. Тем не менее это значит, что если нас сегодня интересует народная эпистемология, то это потому, что понимание и критика неформальной повседневной жизни оказались теперь в центре внимания общества. Это стало столь же насущно необходимой задачей, как и понимание межличностных отношений.

Б. Здравый смысл: знание из первоисточника и знание из вторых рук

а

После предварительных указаний, изложенных выше, мы перейдем к самой сути темы. Предметом обыденной эпистемологии является особый тип знаний — здравый смысл. Вот почему она должна сначала описать сам тип знания и человека

знающего. Совершенно очевидно, что это описание зависит от принятой точки зрения. Наша точка зрения основывается на теории социальных представлений. Конечно, мы не можем провести черту и сказать, где начинается и где кончается здравый смысл, каковы границы и пределы «наивного» мышления и т. д. Однако мы можем составить себе представление о нем по контрасту с наукой, точно так же как мы узнаем новое по контрасту со старым.

Формирование образов и установление мыслительных связей — вот самый общий инструмент нашего познания. Первостепенно важный элемент человеческого интеллекта — это способность воспринимать вещи и устанавливать связи между ними. Человеческий ум может выходить за пределы данного и различать схемы, иерархии, контексты. Здравый смысл имеет образы и мыслительные связи, используемые и высказываемые всеми, когда люди хотят решить привычные проблемы или предвидеть их исход. Это совокупность знаний, в основе которой лежат общие традиции. Он обогащается тысячами наблюдений, опытов, санкционированных практикой. Вещи при этом получают названия, индивиды относятся к определенным категориям. Делаются спонтанные предположения в ходе обычных действий и обычного общения. Все это накапливается в языке, в интеллекте и в человеческой совокупности общества. Вследствие этого ментальные образы и мысленные связи приобретают характер неопровержимой истины. Создается консенсус относительно того, что «всякий знает».

Как писал Уолт Уитмен (Walt Whitman):

> Логика и научения не слишком убеждают.
> Ночная влага все больше проникает
> в глубины моей души.
> Убеждает только то, что убеждает
> каждого мужчину и каждую женщину.
>
> Убеждает только то, что не опровергается никем.

Следовательно, здравый смысл можно рассматривать как общепринятую совокупность знаний, признанную всеми. Кроме того, по-видимому, он присущ людям с чистым и невинным умом. Таков смысл, который мы вкладываем в прилагательное «наивный». То есть здесь речь идет о тех, чей интеллект «не испорчен» образованием, философскими построениями, профессиональными правилами. Предположение о наивности этих людей ведет к другому предположению, согласно которому, следуя здравому смыслу, люди видят вещи такими, какие они есть. Такое понимание предполагает получение знаний из первых рук. При этом представляется, что науки только совершенствуют и более детально изучают обычный материал, который дает здравый смысл. Они также разграничивают факты, которые первоначально были смешаны. В своем движении к ясности и простоте науки выявляют противоречия, которые в течение тысячелетий оставались скрытыми от человечества. Это, с одной стороны, позволяет отбирать релевантные гипотезы и, с другой стороны, делать валидные обобщения. Так, например, обычное представление о силе, описывающее мышечное усилие или действие машины, было модифицировано и превращено в математическое понятие. Труд науки предстает, таким образом, как работа по выяснению и упорядочиванию материалов народных знаний, религиозных и даже магических понятий. Он преобразует с помощью разума то, что было накоплено традицией. Наука проверяет экспериментально то, что было подчинено лишь контролю практики и группы. Короче гово-

ря, в таком понимании наука — это всего лишь систематизированный здравый смысл.

Читатель, возможно, упрекнет нас в напрасной трате времени на то, чтобы напомнить ему о таких известных вещах. Мы не стали бы этого делать, разве только для того, чтобы отметить, что это не единственные отношения, существующие между здравым смыслом и наукой. Конечно, большинство социологов и психологов об этом помнят, когда изучают этнометодологию, наивную психологию или популярную эпистемологию, и вообще всякий раз при попытках анализировать методы и объяснения, используемые спонтанно, когда люди хотят понять мир, в котором живут. Да, это понимание, так сказать, классическое. Но оно не соответствует современной действительности. И это не риторический прием, когда мы говорим, что теперь прежние способы получения стандартного или обыденного знания мало что дают. Сущность современной науки заключается не в том, чтобы выбирать в качестве отправного пункта здравый смысл, а в том, чтобы с ним порвать, совершить в нем полный переворот. Наука не оставляет камня на камне, бульдозером разрушая дом, где люди из поколения в поколение складывали плоды своих наблюдений и размышлений. Жизнь и окружение людей меняются по мере того, как изменяется их ум.

С другой стороны, революция, которая произошла в коммуникациях, сначала благодаря книгам и газетам, а затем благодаря средствам массовой информации, дала возможность распространять зрительные образы, понятия и язык науки. Наука непрерывно дополняет их новыми изобретениями. Человек с улицы включает все это в свой интеллектуальный багаж как неотъемлемую часть. Сегодня каждый приблизительно знаком с экономическими теориями безработицы или инфляции, с психологическими теориями невроза или развития ребенка, с теорией происхождения Вселенной, и т. д. Социо- и психотехнологии (индивидуальная или групповая психотерапия, опросы общественного мнения и т. д.) посвятили широкие массы в тайны межличностных отношений и навязали им их модель. Уже около ста лет назад Дюркгейм, великий философ науки, заметил: «Фонд здравого смысла — это не зарытый в земле клад, к которому ничего не добавляется. Это капитал огромного и невероятно активного общества, созданного объединением человеческих умов. Из века в век этот капитал преобразуется и растет. Этим преобразованиям и этому росту богатства в значительной мере способствует теоретическая наука. Она постоянно распространяется через образование, через разговоры между людьми, через книги и газеты. Она проникает в самые глубины популярных знаний. Она пробуждает интерес к феноменам, на которые раньше не обращали внимание. Она учит анализировать понятия, которые раньше были неясными. Таким образом, наука обогащает наследие истин, общих для всех, или, по крайней мере, для тех, кто достиг определенного уровня интеллектуальной культуры» (Duhem, 1981, p. 397).

Сегодня в школе, на телевидении, в кино, в искусстве, в циклах лекций, во время перерывов в работе, в официальных документах и т. д. отмечается безудержное потребление новостей науки, настоящая булимия, жажда научной информации, чуть ли не большая, чем погоня за политическими новостями. Некоторые исследования (Roqueplo, 1974) приводят мотивы, побуждающие людей интересоваться достижениями науки. Например: а) стремление приобрести компетентность, присущую обществу, в котором живешь; б) желание понять, «в чем дело», «как это

действует», «что представляют собой вещи в действительности»; в) потребность придать смысл своей жизни и распоряжаться ею; г) интерес к проблемам происхождения жизни, человека, Вселенной, а также к таким великим вопросам, как: «Что такое жизнь?», «Что такое материя?» — для того чтобы составить себе единое представление о человеке и о природе. Ничто не опровергает того, что «инъекции» знаний порождают своего рода привыкание. Это такой же наркотик для человека с улицы, как и для ученого. В одном из своих романов писатель Нэйполь (Naipaul) описывает человека, привыкшего получать информацию. Салим (таково имя этого персонажа) — торговец, родом из Индии, живущий в Африке, заявляет, что он читает иллюстрированный научно-популярный журнал: «Я пристрастился к этому чтению. Мне нравилось получать маленькие фрагменты знаний. Я говорил себе часто, читая статью, что той науке или отдельной теме, о которой там говорилось, я должен был бы посвятить дни и ночи, накапливая знания, делая открытия, заниматься чем-то своим, использовать все свои способности. В уме я представлял себе все это так, как будто бы я действительно вел такую жизнь ученого» (Naipaul, 1982, p. 55).

Этот пример, взятый из художественной литературы, но такой близкий к реальной действительности, показывает нам, как сильны мотивы, побуждающие нас включать научные знания в повседневные мысли. Желание знать переходит в желание участвовать хоть немного в великом деле нашего времени. Каждый человек, ученый или невежда, хочет съесть свою долю пирога науки, которая законно ему полагается. В этом процессе знания все больше отрываются от ограничений, от метода или системы и смешиваются друг с другом в гораздо большей мере, чем это происходит в соответствующих науках. Для специалистов существуют различные науки, а для публики — наука вообще. И это меняет все.

Конечно, эти наблюдения не следует принимать безоговорочно. Их надо оценивать разумно, *cum grano salis*. Во многих случаях они валидны, но далеко не всегда и не везде. Они все же направлены на то, что специфически свойственно современному обществу. Таким образом, новый здравый смысл, производный от науки, несущий на себе печать разума, представляет собой знания из вторых рук. Он растет, усваивая эти элементы, имеющие другое происхождение, и полагается на них. Большинство людей доверяют авторитету науки в связи с ее прошлыми успехами и потому, что она воплощает высочайшие ценности человечества. Один из нас написал, что «науки изобретают и предлагают большую часть предметов, понятий, аналогий и логических форм, которыми мы пользуемся, чтобы справиться с задачами экономическими, политическими, интеллектуальными. То, что в конечном счете предстает как непосредственная данность наших чувств и нашего разумения, на самом деле — не что иное, как вторичный продукт научных исследований. И это необратимо» (Moscovici, 1976, p. 22).

Обобщим сказанное. То, что называется здравым смыслом, предстает перед нами в двух формах. Во-первых, как совокупность знаний, спонтанно созданная членами группы и основанная на традиции и консенсусе. Знания из первоисточника — это то, на почве чего выросла и стала процветать наука. Во-вторых, как сумма мысленных образов и связей научного происхождения, потребляемых и преобразуемых для того, чтобы служить нуждам повседневной жизни. В этом понимании здравый смысл проникнут разумом, подчиняется законному авторитету — авторитету науки. Это знание из вторых рук, но оно постоянно расширяется

и устанавливает каждый раз новый консенсус по поводу каждого открытия и каждой теории. Добавим, что каждая форма здравого смысла имеет свои собственные средства коммуникации. Прежний здравый смысл везде идет путем устного общения (разговоры, слухи). Это мышление с помощью слов. Новый здравый смысл, кроме этого пути, распространяется через печать и кинопленку. Он все больше становится мышлением с помощью зрительных изображений. Новый здравый смысл даже подразделяется на столько же народных или популярных наук, сколько существует наук профессиональных: популярная психология, популярная антропология и т. д. Такое развитие — это один из признаков изменений, происходящих между двумя сферами человеческого мышления. Это, несомненно, имеет глубокие последствия, но, по-видимому, не многие исследователи заинтересовались их описанием и анализом.

6

Эта переработка науки в здравый смысл дает нам новый образ науки, а также обоснование формулировки вопросов, которые в связи с этим должна поставить перед собой социальная психология. Начнем с общеизвестного факта. Рассматривая научную эпистемологию, можно заметить, что главный вопрос касается перехода от обычного знания к систематическому, от прото- (или псевдо-) науки к естественной науке. Или, как писал знаменитый философ Франк: «Основная проблема философии науки заключается в выяснении того, как перейти от высказываний здравого смысла к общим научным законам» (Frank, 1957, p. 2).

Следовательно, можно было бы сказать, что проблема социальной психологии в этой области заключается в том же самом, но в обратном порядке. В конечном счете то, что предлагается на рассмотрение людей — это не объективный мир живых существ и вещей, т. е. информация, которая считается существующей независимо от коллективной жизни людей. С самого начала — это теория, образ, короче, интерпретация, в которую наука вносит свой вклад. Этот переход представляет собой процесс, имеющий лицевую и оборотную стороны. На лицевой стороне речь идет о социализации науки, о ее распространении и о ее присвоении всеми членами общества. С оборотной стороны процесс имеет тенденцию к рационализации через посредство науки всех сфер общества, в том числе здравого смысла. И вот когда исследователи предполагают, что человек с улицы должен следовать рациональной модели научного исследования (Nisbett, Ross, 1980), они считают этот процесс законченным. Но когда констатируется, что фактически человек с улицы либо не пользуется формальными правилами, либо применяет их неправильно или некстати, невпопад, они не могут найти объяснения причин этой неспособности. Дело здесь просто в том, что не были проверены ни предположения о способе мышления человека с улицы, ни переход от науки к здравому смыслу, который не анализировался как таковой, сам по себе. И тогда странным образом стали обвинять законы мышления человека с улицы, как будто его мозг отличается от мозга ученого, как будто он живет в другом обществе и принадлежит к другому виду приматов, отличающемуся от рода человеческого.

На самом деле мы должны рассматривать эти феномены социализации одновременно, вместе. В этом отношении задача социальной психологии четко отграничивается от задач социологии, с одной стороны, и психологии — с другой. Если бы социология как следует делала свою работу, она должна была бы интересо-

ваться феноменом социализации. Со своей стороны психология должна была бы больше заниматься феноменом рационализации, при которой интеллектуальные способности воздействуют на отношения человека и окружающей его физической и социальной среды. Что касается социальной психологии, то в той мере, в какой она претендует на изучение индивидов и групп, она должна понять их общее движение. Все, что касается жизни социального интеллекта, до сих пор остается загадкой, очаровывает нас и несет в себе обещание плодотворного исследования.

В. Люди, для которых наука — скрипка Энгра[1]

Вот каково то знание, которое мы намерены описать. Результирующий образ — это здравый смысл как побочный продукт науки и как продукт повседневного социального обмена. Дадим теперь определение человека, обладающего этим знанием, создающего его и пользующегося им. Его сближают с ученым-любителем и даже сравнивают с ним. Отсюда и появилась используемая некоторыми учеными формула «человек научный» (*homo scientificus*). Под этим подразумевается, что каждый человек наблюдает обычные факты и рассуждает о них так, как это делает ученый в своей лаборатории или у доски. Но, разумеется, здесь есть различия, поскольку человек с улицы — вообще не специалист. Он не имеет специального образования в какой-либо области науки. Принимая во внимание это различие, американские ученые говорят о «наивном» ученом, или о «профане», который руководствуется интуицией. Такое название представляется нам неадекватным по двум причинам. С одной стороны, рассматривая человека как «наивного» ученого, его превращают в своеобразного Адама в день сотворения мира, лишенного предрассудков и схематического представления о вещах, досоциального индивида, который невинными глазами смотрит на окружающий мир — источник чисто сенсорных впечатлений, еще не упорядоченных в концептуальную структуру какого-либо рода. Но даже если признать, что он имеет базовое знание или имплицитные рамки отсчета, тем не менее здесь присутствуют по крайней мере три допущения: во-первых, невинность наблюдения; во-вторых, нейтральность по отношению к внешнему миру; в-третьих, прозрачность обрабатываемой информации. Следовательно, если нарушено одно из этих допущений, наивного ученого упрекают в предвзятости, в том, что он необоснованно находится под влиянием предшествующих теорий и неверно делает обобщения исходя из искаженных образцов событий или поведения. Одним словом, его обвиняют в иррациональности.

С другой стороны, эта характеристика не соответствует никакой социокультурной реальности. Не существует никакого класса людей, деятельность которых можно было бы определять и изучать как «наивную» или «интуитивную». Это фикция, абстракция, которую мы лениво сохраняем с тех времен, когда верили в существование философа-«дикаря», «естественного человека», имеющего «примитивный менталитет». Таким образом, уравнивали человека с улицы, ребенка и «примитивного человека», считая, что всем троим неведомы просвещение, научные знания и использование «взрослого» цивилизованного мышления. Учиты-

---

[1] Выражение «скрипка Энгра» очень употребительно во французском языке. Оно означает «увлечение любителя» и связано с именем художника Энгра (Ingres, 1780-1867), который, по свидетельству современников, увлекался игрой на скрипке и очень гордился своим умением играть на этом инструменте. — *Примеч. перев.*

вая эти две причины, а также природу нового здравого смысла, мы ассоциируем человека, имеющего знания, с «ученым-любителем» (Moscovici, 1976), принадлежащим к существующей социокультурной категории, которая известна уже давно. Она существует везде и четко отличается от категории «ученого-профессионала», которая возникла позднее как противоположность «ученому-любителю». Любитель — это потребитель уже открытых научных представлений, усердный читатель научно-популярных журналов и книг, который увлеченно следит за новшествами в науке. Как все, он усваивает знания, общаясь с врачами, психологами, инженерами или черпает их из выступлений политических деятелей по вопросам экономики, общества и т. д.

Таким образом, ученые-любители, которых в нашем обществе великое множество, считают, что они знают, что делает людей счастливыми или несчастными, богатыми или бедными, что полезно или вредно их сородичам. Они знают также, как развивались виды, как Вселенная стала тем, чем она стала сейчас, и т. д. При отсутствии специального образования все эти сведения — знания самоучки. Они — результат его собственных усилий, бесед и наблюдений, его размышлений о том, как следует интерпретировать самые разнообразные отношения: отношения между родителями и детьми, между мужчинами и женщинами и т. д. В исследовании социальных представлений мы подробно описали, как этот любитель применяет свои знания для разгадки тайн психической жизни человека. Мы не будем воспроизводить здесь этот анализ. Но это не помешает нам попытаться как можно лучше выявить его черты и конкретно указать его социальную значимость и его прототип. Нам кажется, что лучше всего это можно сделать на основе материалов художественной литературы.

Итак, вернемся к роману Нэйполя (Naipaul). Салим, торговец, бежит из своего прозаического мира, читая научно-популярную периодику. Однажды ему предлагают купить некоторое количество урана. Не имея никого, с кем бы он мог посоветоваться об этом, для того чтобы понять, хороша или плоха эта сделка, он просто погружается в чтение своих любимых журналов и энциклопедических выпусков и в них ищет информацию об уране. «Это одна из тех вещей, о которых все слышали, но мало кто знает, что они собой представляют. Как нефть. Поскольку я читал статьи о запасах нефти и слышал о них, я думал, что нефть течет под землей в виде потоков, оснащенных сифонными трубами. Из моих научно-популярных журналов я узнал, что резервуары сделаны из камня или даже из мрамора, а нефть находится в маленьких углублениях. Я предполагаю, что точно так же, узнав об огромной ценности урана, люди представляли себе, что это сверхдрагоценный металл, как золото в самородках. По-видимому, консул Манчини придерживался такого же мнения. Я читал, что существует много тонн урановой руды, которую надо очистить и обработать так, чтобы получить тяжелые глыбы» (Naipaul, 1982, p. 115).

Описание действий персонажа, который пытался узнать все об уране, точно соответствует нашим наблюдениям. Но все же в нашем случае речь шла о приобретении знаний в области техники, медицины или психоанализа. То, что подобная деятельность настолько широко распространена, показывает нам, в каком контексте люди подходят к своим проблемам, принимают решения в обычных ситуациях. Такой поиск информации станет нашей моделью. Наверняка не правы те, кто предполагает, что ученый-любитель в отношении культуры представляет собой чистую страницу, *tabula rasa*. Напротив, здесь — сверхизобилие и даже хаос.

Каждый из нас склонен стать ученым-любителем. Флобер обессмертил соответствующий тип человека в своем романе «Бувар и Пекюше». Оба персонажа представляют собой великолепную иллюстрацию «ученого-любителя», который фигурирует в теории социальных представлений. Автор романа описывает своих героев в тот период, когда наука была весьма распространенным времяпрепровождением. Ученых-любителей было великое множество. Они стремились понять природу, ум или общество ради собственного интереса и удовольствия. Каждый «занимался наукой» бескорыстно, не думая о выгоде или карьере. Люди коллекционировали образцы, экспериментировали с химическими веществами. Некоторые конструировали микроскопы, телескопы и другие приборы. Отдельные «виртуозы» достигли большой известности, но большинство подобных людей были в буквальном смысле некультурны и невежественны. Они не писали трактатов или статей хорошим языком. По правде говоря, они вообще ничего не писали. Именно о людях такого типа, по-видимому, думал Пирс, когда писал: «Он не ставит себе целью быть рациональным и часто говорит с презрением о слабом и обманчивом уме человека. Поэтому предоставьте ему думать все, что он хочет» (Peirce, 1957, p. 3). Вот высказывание, которым следовало бы руководствоваться многим из нас, когда мы изучаем мышление в том виде, в каком оно предстает в повседневной жизни.

Бувар и Пекюше (фамилии которых напоминают о животных[1]), во всяком случае, скрупулезно следуют этому правилу, и Флобер тоже. Эти персонажи совместными усилиями стараются изучить различные науки, рассмотреть лежащие в их основе теории и перенести их в свой привычный мир. Что они вместе делают — совершенно очевидно: они копируют и воспроизводят. Так преображается содержание каждой книги, которую они читают. Автор романа тонко анализирует когнитивную работу, благодаря которой понятия анатомии, химии, медицины, истории и т. д. выходят неузнаваемыми из их рук. Закончив эту работу, они экспериментируют и создают информацию, способную валидизировать их представление о теории и о том, что они из нее усвоили. Впрочем, теории и информация составляют основу социальных коммуникаций и отношений. Ими отмечены повседневные заботы в деревне, в которой живут Бувар и Пекюше.

Это заслуживает внимания. В то время как образ «наивного ученого» несет на себе отпечаток человека индивидуального и анонимного, образ «ученого-любителя» немедленно вводится в общество и культуру. Бувар и Пекюше — это два индивида, объединивших свои усилия и дополняющих друг друга, две неодинаковые копии. Все их существование полно коммуникации и общения: они обмениваются размышлениями о прочитанном, болтают на научные темы, пишут ученым и т. д. Приобретенные знания создают им несомненный престиж и положение в деревне. Позанимавшись почти всеми областями науки, они предаются любительскому изучению психологии и обсуждают весьма модную в то время френологию.

Френология внесла большой вклад в психологию, выдвинув мысль, что различные части мозга выполняют неодинаковую функцию. Более того, эта идея приводила к гипотезе, согласно которой большему развитию каких-либо способ-

---

[1] *Bouvard* означает «молодой бык». *Pecuchet* — корень слова тот же, что у слова *pecore*, означающее «(домашнее) животное». — *Примеч. перев.*

ностей соответствует большая часть мозга и что в этом якобы можно убедиться, обнаружив на черепе соответствующую шишку. Именно этот вопрос Бувар и Пекюше[1] пытаются решить однажды в базарный день.

Галль[2] ошибается (возражает им врач, их оппонент). Попробуйте-ка доказать его теорию, взяв наугад трех человек из присутствующих. Первой оказалась крестьянка с большими голубыми глазами. Пекюше сказал: «У нее превосходная память». Муж ее подтвердил этот вывод и сам предложил подвергнуться обследованию. «Ну, почтеннейший, ладить с вами нелегко». Присутствующие подтвердили, что другого такого упрямца не сыскать...

Перейти от романа к реальной действительности очень легко. Всякий раз, когда появляется новая теория, она овладевает воображением, и тысячи людей об этом говорят, стараясь понять, в каком отношении она может их коснуться. Великий физик Томсон в своих мемуарах рассказывает следующую историю, связанную с теорией относительности. Когда он обедал в гостях, его соседи по столу постоянно просили его объяснить простыми словами, о чем идет речь. Однажды, в клубе «Атенеум» лорд Сондерсон, долго занимавший пост секретаря Министерства иностранных дел, подошел к нему и попросил помочь. Дело в том, что лорд Холдэйн был с визитом у архиепископа и дал ему понять, что теория относительности будет иметь большое влияние на теологию. Глава англиканской церкви вынужден был искать соответствующую информацию. Он купил несколько книг по теории относительности и попытался их прочесть, однако не смог составить себе четкого представления. Поэтому он обратился к лорду Сондерсону. А тот, также почитав работы на эту тему, подготовил меморандум, который он хотел показать физику и получить его мнение.

Мы видим здесь «ученого-любителя», который прямо обращается к заслуженному ученому-профессионалу, точно так же как Бувар и Пекюше писали различным ученым и авторам книг, которые они читали. Если бы мы были знакомы с текстом меморандума, написанного лордом Сондерсом, мы смогли бы увидеть, как теория относительности Эйнштейна проникла в здравый смысл его времени и каким было социальное представление об этой теории в среде английского общества.

Следовательно, персонажи Флобера — это, так сказать, культурные архетипы всех тех, кто сделал науку своей скрипкой Энгра, или по крайней мере тех людей, которые «потребляют» науку из любопытства, а также для того, чтобы владеть своим миром. То есть так поступает большинство из нас в тот или иной момент. Главным мотивом служит удовольствие, интеллектуальная энергия, а также потребность общения с «другими». Личный контакт с наукой означает для них непрерывные связи с основным источником истинности и значимости мира. И даже с реальной действительностью: ибо они глубоко убеждены в том, что существует непосредственная корреляция между мышлением и миром, между словами и вещами. И не важно, с чего начинается понимание – с мышления или с реального мира: результат один и тот же. Читатель, возможно, сочтет, что мы слишком медленно рисовали портрет человека, обладающего знаниями («человека знающе-

---

[1] *Флобер Г.* Собр. соч.: В 3 т. Т. III С. 327

[2] Gall, Franz Joseph (1758–1828) — немецкий врач, основатель френологии, науки, изучавшей способности человека по строению черепа. — *Примеч. перев.*

го»), в его связи с новым здравым смыслом. Дело в том, что мы должны были придать ему рельефность и устойчивость перед другими образами и понятиями, доминирующими в социальной психологии.

Г. Переработка науки в здравый смысл

Нельзя также отрицать, что сегодня теория познавательных процессов — одна из жемчужин научной психологии.

Ch. S. Peirce, 1902

а

Приведенный выше пример позволил нам более точно набросать портрет «ученого-любителя» — прототип человека, стремящегося к знаниям. Или по крайней мере, мы немного приблизились к культурной и социальной действительности. В то же время мы сузили совокупность оснований, побуждающих нас связывать этот тип человека с тем видом знаний, который нас интересует. Этот набор достаточно сузился для того, чтобы наша теория могла их связать. Первый вопрос, с которым мы здесь сталкиваемся: каким образом «ученый-любитель» достигает своей цели? Иначе говоря, как он воспроизводит содержание науки, чтобы выработать знание здравого смысла, сколько-нибудь полезное для себя? Таким образом, вот задача: проникнуть внутрь его ума и проанализировать когнитивные процессы. Задача не из легких, и мы не надеемся получить простое и гарантированное решение. Напротив, решение может быть только предварительным.

Согласно общепринятой парадигме, когнитивные процессы в принципе основаны на информации. То есть на физических и социальных данных, готовых для рассмотрения и объяснения. Что предполагает эта парадигма? Просто то, что индивиды приобретают знания, узнавая и сортируя элементы информации, поступающие из внешнего мира. Пытаясь упорядочить этот материал и получить устойчивое ви́дение физического или социального мира, каждый индивид делает выводы, позволяющие ему приписать причины наблюдаемым следствиям и сделать уточнения. Когда нет соответствующей информации, многие поддаются предубеждениям и делают систематические ошибки. Поиски истоков этих предубеждений и ошибок приводят нас к «имплицитным теориям», «схемам» и другим концептуальным системам, канализирующим поток информации, подлежащий обработке. Все сказанное слишком общеизвестно, чтобы на этом задерживаться. Все теории, касающиеся эпистемологии ученого-любителя — каузальная атрибуция или социальные когнитивные процессы, — основаны на описанном нами понимании когнитивной деятельности.

Можно было бы привести много аргументов против. Основной контраргумент — банальный, но решающий — заключается в следующем. Наше мышление и наш язык относятся к сфере значений. Но значение не вытекает прямо из самой информации. Конечно, мы имеем дело с элементами знания, но они никогда не предстают перед нами в первичном, необработанном виде, составляющем их изначальное определение. Они получают значимость только по отношению к какой-то теории, к представлениям, различающимся от индивида к индивиду, от группы к группе. В общем, значение не определяется четкостью восприятия или правильностью выводов. Оно не определяется фактами или элементами инфор-

мации. Оно в значительной степени зависит от предшествующей связи с концептуальной системой, идеологией, онтологией, точкой зрения. Следовательно, нам более важно понять, как создаются эти системы в обществе, — такова цель теории социальных представлений. И нам гораздо менее важно знать, как обрабатывается информация или как люди извлекают из нее выводы. Приведем здесь слова Франциска Ассизского: «Мы ищем смысл исканий».

6

Единственная цель обыденной эпистемологии — дать представление о людях и о вещах. Единственный тест, позволяющий оценить представление и решить, верно оно или неверно, — это сравнение с наблюдаемыми событиями и согласие с «другим». Но если мы хотим знать, с помощью каких когнитивных процессов индивид достигает этой цели, необходимо начать с установления некоторых разграничений. Во-первых, мы вправе разграничить способность людей *узнавать* что-то и их способность *репрезентировать*. Одна из этих способностей касается мыслительной деятельности по накоплению и упорядочиванию (по привычке или как-то иначе) сенсорных знаний, воспринятых из внешнего мира. Другая касается деятельности, с помощью которой различные знания, почерпнутые у «другого» или из физической действительности, переводятся из одной формы в другую: слова через образы, рисунки через представления, эмоции через понятия и т. д. Но эта вторая способность касается также воспроизведения предметов отсутствующих, фиктивных, или же странных, в форме (в виде) предметов присутствующих, действительных или знакомых. Например, причины и намерения, атомы и волны и т. д. — предметы, невидимые по определению, делаются видимыми с помощью изображений, моделей или других средств, которые дают, как писал Шекспир, «неуловимому жилище и название».

Разумеется, важны обе способности. Но ясно, что с когнитивной точки зрения мы усваиваем главным образом то, что способны представить. То, что можно увидеть в представлении, рассматриваемом как таковое, или с его помощью, не поддается привычной работе интеллекта или приобретенной информации. Именно от этого смущенно отвернулась когнитивная психология, всецело занятая научением. Ибо так же, как в снах, она видит лишь отходы нормального функционирования психики, в представлениях она находит лишь отсутствие или нарушение привычек или информации, без которых такая психология не может понять ход мыслей.

Приведенные замечания очень просты и обычны для психологов. Они тем не менее предполагают серьезные различия в изложении теории. Возьмем для примера различия между процессами информативными и преобразовательными. Первые, как мы видели, относятся к организации и стабилизации существующих данных. Точнее, речь здесь идет о сведении сенсорных событий и перцептивных наблюдений к какому-либо когнитивному процессу или привычке. Последние же буквально символизируют переформирование, реструктурацию предшествующего опыта или представления. Это всегда — путешествие, руководимое по карте. Никакую трансформацию невозможно описать как регулярную, каждая столь же уникальна, как отпечаток пальца. Но она включает этапы, и переход от одного этапа к другому удивительно типичен. Это необходимо подчеркнуть, так как здесь мы подходим к одной из существенных черт когнитивной деятельности в том виде, в каком она осуществляется в здравом смысле, причем и не только в нем.

Эта деятельность вызывает больше преобразовательных процессов, чем информативных. Когда реальные Бувар и Пекюше хотят сообщить другим и реализовать практически вычитанные из книг теории и гипотезы, они должны создать их «дубликаты». Впрочем, такие писатели, как Жюль Верн или Герберт Уэллс, которые вводят те же теории в свои романы, или разработчик, который хочет включить их в программу компьютера, действуют точно так же. Во всех подобных случаях и во многих других такой дубликат появляется после долгой работы по преобразованию либо языка, либо рассуждения, либо того и другого одновременно. Что же делает сам ученый, который, задумав эксперимент, излагает его своим друзьям или популяризует в лекции? Он должен изменить манеру изложения, поставить на место специальных терминов выражения обычного языка, заменить абстрактные образы живыми картинками, воплотить свою информацию в изображения, доступные слушателям, использовать чертежи, рисунки, диапозитивы или кинопленку.

Эти банальные операции заходят очень далеко. Они представляют собой преобразовательные процессы, приводящие к созданию более или менее простых «копий» некой суммы знаний и действительности. Представления, как мы сказали, фигурируют среди этих «копий». Они, таким образом, ближе к преобразовательным процессам, чем к процессам информативным. Таков первый вывод. Он означает, что фундаментальные представления устойчивого и распространенного типа не превращаются в наблюдения и правила выведения заключений, а также не являются результатом этих последних. Их можно найти в мыслительной деятельности ученого-любителя, а также в продукции, к которой приводит эта работа.

В

Теперь мы поочередно рассмотрим оба вида процессов и проиллюстрируем их примерами. Но сначала представим себе еще раз ситуацию ученого-любителя перед лицом науки и реальной действительности. Наука постоянно объективно порождает удивительные данные относительно природы человека и природы вещей. Она показывает, что мы должны выходить в неизвестность. Известное кажется потерпевшим неудачу и отдаляется от нас. При этом наука стимулирующим образом описывает фантастический мир тех, кто стремился отбросить заблуждения человеческого ума и заглянуть дальше. Наука рассказывает нам бесконечные увлекательные таинственные истории: о звездах, океанах, о феноменах психики человека, о животном мире. Богатство этих историй намного превосходит наше обычное воображение. В этой связи часто цитируют американского биолога Холдэйна (J. B. S. Haldane), который сказал, что реальная действительность не только более странна, чем мы себе представляем, но даже более странна, чем мы можем себе представить. Пусть будет так!

Хотя ученого-любителя привлекает фантастический мир, находящийся далеко от мира реальных фактов, он пытается в то же время его «приручить», овладеть им, сделать привычным, знакомым и таким образом включить его в прозу своей жизни. Мы нередко видели людей, которые пытаются это сделать, составляя себе представление о чем-то. Практические последствия такой репрезентации, которые уже неоднократно были описаны (Herzlich, 1969; Moscovici, 1976; Jodelet, 1976), непреодолимо напоминают нам фантазию Викторианской эпохи, названную «Страна плоскости». В качестве персонажей фигурируют различные геометрические фигуры, живущие в двухмерном мире.

Рассказчик, пожилой Квадрат, сначала видит во сне свое путешествие в Страну Линий, разочаровывающую местность, жители которой могут передвигаться только из одной точки в другую, в одном измерении. Тогда его внук, Шестиугольник, подсказывает ему, что возможно третье измерение. Это королевство, где двигаются снизу вверх и слева направо. Квадрат приходит в негодование и отрицает эту нелепую идею. Но в следующую ночь он встречает Шар, который живет в Стране Пространства, и все его представления поколеблены. Он громко восклицает: «Это безумие или это ад!» Но Шар спокойно ему отвечает: «Ни то, ни другое. Это – знание, это три измерения. Открой глаза и присмотрись внимательно».

Эта притча прекрасно иллюстрирует отношения между людьми, имеющими разные представления о себе и о мире. Каждый утверждает, что другой все понимает неверно, искаженно и т. д., как это делают ученые. Более того, мы можем наблюдать, что происходит, когда новые научные знания переносятся в существующий порядок мыслей и действительности. Впечатление на умы производит не сама информация, которая им предлагается, а именно изменение перспективы, то, как представлены вещи.

Запомнив этот пример, мы перейдем теперь к спецификации преобразовательных процессов. Для теоретических целей можно прибегнуть к некоторому упрощению и разграничить процессы внешние и внутренние. Внешние процессы описывают изменения, которым подвергаются научные теории при их превращении в представления здравого смысла. Внутренние процессы касаются преобразований внутри самих этих представлений. Мы, конечно, сначала рассмотрим первые. Их можно свести к трем основным случаям.

А. *Персонификация* знаний и феноменов — это самое поразительное. Это явно заметно в любой теории или науке, которые связываются с именем человека, ставшего ее символом: психоанализ связывают с Фрейдом, теорию относительности – с Эйнштейном, условные рефлексы – с Павловым и т. д. Именно это придает конкретность существованию теории и позволяет обращаться с ней так, как будто она имеет осязаемую реальность, и даже более того – как будто речь идет об определенном человеке, тем более что соответствующая теория или наука затем ассоциируется с какой-либо более или менее известной социальной группой: психоанализ – с психоаналитиками, условные рефлексы – с Советской Россией, бихевиоризм — с Соединенными Штатами и т. д. То, что такие ассоциации с личностью имеют когнитивную значимость, можно видеть на прекрасном примере, приведенном Уильямом Джеймсом.

Прежде чем отправиться в Стэнфордский университет, этот философ выслушал, как его друг Б. подробно описал землетрясение, которое, возможно, ему придется пережить в Калифорнии. Приехав туда, Джеймс почувствовал, что его кровать шатается. Он обрадовался, подумав, что абстрактное представление о землетрясении стало реальностью – чувственным опытом. Вот как он сам анализирует свои впечатления: «Как только я обрел способность мыслить, я ретроспективно различил некоторые особенности восприятия своим сознанием феномена землетрясения. Это было совершенно непроизвольно и непреодолимо. Сначала я персонифицировал землетрясение как постоянную и индивидуальную сущность (*entite*). Это было то самое землетрясение, которое предсказал мой друг Б. Оно сдерживалось в течение всех предшествовавших месяцев, чтобы наконец в это памятное апрельское утро ворваться в мою комнату и утвердиться энергично и три-

умфально. Более того, оно направилось прямо *ко мне*... Все, кого я расспрашивал, впрочем, согласились с этим переживанием: землетрясение "выражало некоторое намерение", оно "было извращенным, порочным", "оно задумало разрушение", оно "хотело доказать свою силу" и т. д. А мне оно просто хотело продемонстрировать в полной мере значение своего наименования. Но кто же это "оно"? Для некоторых, вероятно, это — смутная демоническая сила. Для меня — это индивидуальное существо: землетрясение Б.».

Прежде всего следует отметить, что Уильям Джеймс говорит о землетрясении как об *имени*, о словесном названии, которое оно получило. Он констатирует, что толчки, которые он ощутил, и явления, которые он наблюдал, позволили ему придать индивидуальность и значение этому землетрясению. Конечно, землетрясение, которое обрушилось на Сан-Франциско в 1906 г., было катастрофой. Но философ, попавший неожиданно в новую для него ситуацию, не принимает во внимание ее новизну. Не этим вызваны его восприятие, наблюдения, выводы. Напротив, как только ему была сообщена мысль, он стал рассматривать землетрясение как *что-то*, материализующее представление и определяющее его действия и когнитивные выводы. Как пишет Джеймс, наконец все происходит между Б. и «мной» (моим «Я»). Отношения оживляются и принимают совершенно личный характер, и в то же время землетрясение становится «индивидуальностью (индивидуализированным существом)».

Обобщая изложенное, можно сказать, что существует тенденция повернуть ход научного познания в обратную сторону: от безличного — к личному. Возьмем для примера язык. Блумфилд писал: «Поскольку, в соответствии с принятыми условностями и со своим образованием, те, кто пользуется языком науки, приобретают устойчивый навык игнорировать все личностные факторы значения, их неформальные высказывания отличаются особенностями лексики, грамматики и стиля. Каждый ученый реагирует на всякое высказывание исключительно с помощью соответствующих операторов языковых субститутов» (Bloomfield, 1955, p. 265). Но участники высказываний здравого смысла снова вводят все так называемые личностные факторы значения и все неформальные черты обычного лексикона и обычной речи. Это также происходит, по крайней мере частично, на уровне логического содержания: «естественное» рассуждение становится на место «искусственного». Короче говоря, на всех уровнях происходит взаимозамена: безличное заменяется личным.

Б. *Наглядное изображение* — это замена или добавление наглядных изображений к понятиям. Действительно, в своих исходных рамках научные понятия служат точками в системе пропозиций, определяемых уравнениями или оперативными рассуждениями. При их восприятии в рамках здравого смысла они становятся квазиметафорами, диаграммами или чувственными образами. Их можно почти видеть. Как правило, эти изображения вытесняют далекие или абстрактные образы и мысли. Так, например, в «ученой» механике понятие силы выражается отношением между массой и ускорением. В «народной» механике это понятие приобретает смысл усилия или тяги, аналогичный мускульным усилиям или тяге. Это нечто такое, что каждый видит и ощущает и о чем он говорит: «Я могу это сделать» или: «Сила — это право». Подобное переливание из сосуда в сосуд можно наблюдать также в отношении понятий «волна», «частица (корпускула)», «социальный класс», «интерес» и т. д. Таким образом, наши самые смелые авантюры

в области абстрактного мышления выносятся за пределы линейного, логического понимания в сферу фигуративного мышления. Так же как в некоторых средствах массовой коммуникации сигнальная информация (*information signaletique*) превращается в информацию иконическую и принимается как таковая (Maisonneuve, Bruchon-Schweitzer, 1981).

Самым очевидным следствием этого является живость большей части рассуждений и понятий здравого смысла (Moscovici, 1981; Nisbett, Ross, 1980). Всякое представление в первую очередь и в особенности связано с воображением, которое его обогащает и конкретизирует. Отсюда его исключительная власть над нашим мышлением и восприятием.

В. Наконец, *онтологизация* логических или эмпирических отношений, по-видимому, сопровождает переход собственно научного содержания в здравый смысл. Мы прекрасно знаем, что логика науки — это логика отношений. Она, насколько возможно, избегает того, чтобы просто так приписывать статус субстанции или вещи результатам своего анализа и своих наблюдений. Некоторые физики даже не решаются верить в реальность материальных явлений, таких как волны или частицы, поля или «черные дыры». Но представления имеют тенденцию приводить мысли и слова в соответствие с вещами, качествами, силами. Короче, онтологизировать логическое или словесное. Мы подробно описали в другой работе этапы этого феномена в связи с психоаналитическим понятием «комплекс». Для значительного числа людей это понятие не сводится к отношениям между родителями и детьми, не является абстрактным теоретическим понятием. Оно, напротив, связывается с психическим объектом и даже с квазибиологическим органом, который можно, например, оперировать. Но подобных примеров история знает огромное количество, причем гораздо более удивительных.

Возможно, читателю непонятно, почему мы выбрали термин «онтологизировать», а не какое-нибудь более знакомое слово (например, «овеществлять», «материализовать», «субстанциализировать», «гипостазировать»), чтобы обозначить эту категорию фактов. Мы полагаем, что знакомые слова, которые были созданы для обозначения тенденции, считавшейся отрицательным свойством мышления, дали искаженный образ процесса. Действительно, в тех случаях, которые нам удалось рассмотреть, речь идет просто о том, чтобы придать образу плотность реальности, ввести его в онтологию здравого смысла, — и ничего более. Не высказывая никакого мнения о его действительной материальности, в нем видят лишь удобный переход к чему-то неуловимому.

Но такая трансформация имеет в первую очередь когнитивную значимость. С одной стороны, при онтологизации понятий они закрепляются за какой-то картиной природы, общества или тела. С другой стороны, онтологизация как обычная процедура расширения онтологии упрощает интеллектуальную репрезентацию. В самом деле, в той мере, в какой каждому «понятию» соответствует «феномен», а каждому слову — вещь, возможно уменьшить число интеллектуальных связей и сократить некоторые логические цепочки. Достаточно их повторять в различных случаях, чтобы появилось впечатление понимания. Это объясняет, почему, несмотря на то что в науке отношение — это все, в здравом смысле мы везде находим субстанции. Следовательно, ужасные упрощения, в которых обвиняют социальные представления, обыденное мышление, — это не предрассудки, лишенные когнитивного обоснования. Противовесом к ним служит увеличение числа

этих «существ», которые, по мнению Окхэма, бесполезны, не нужны. Бесполезны — может быть, но не лишены основания.

Легко увидеть, что эти процессы отделяют содержание от его изначальной формы. Они извлекают его из специфического содержания, вводят снова в общий контекст, на всякий случай, и придают ему такую форму, которая делает возможным его усвоение. Если, например, теория относительности настолько популярна, что посвященные ей работы продаются, как булочки в супермаркетах, то следует отделить от теории математические доказательства и эксперименты, доступные очень малому числу людей. Вместо них появляются обычные парадигмы и воображаемые эксперименты, которые происходят в поездах или опираются на разговоры о стенных часах, обращение с которыми каждому представляется хорошо знакомым. В этом случае, как и в большинстве других, изменение самым радикальным образом проявляется в языке. Во многих жизненно важных случаях научная интуиция находит выражение в математическом языке — или следует сказать жаргоне? Это необычный язык, который мало кому из нас понятен и говорить на котором могут лишь немногие. И однако его сводят к обычному языку, заменяя точные формулировки и значения метафорическими, красочными и неизбежно неясными высказываниями. Фактически именно научные теории и понятия, которые имеют тенденцию обозначить все для всех, и следовательно, наиболее неоднозначные (например, харизма, комплекс) оказываются наиболее привлекательными. Их представления также оказываются наиболее распространенными.

Эта возможная неоднозначность не должна была бы рассматриваться как препятствие для когнитивных метаморфоз, которым подвергаются теории при переходе из науки в здравый смысл. Отнюдь. Неоднозначность, находящая свое разрешение в контексте социальной коммуникации, — это козырь, поскольку она делает возможной большую экономию в высказывании, большую свободу интерпретации, что способствует большей мощи и гибкости мышления. Все вместе внешние процессы приводят к тому, что наука, вошедшая в культуру, разложившая изнутри социальную среду, в которой живет каждый, имеет другую структуру, другую рациональность и другое влияние, чем те, которыми она обладает в своем исходном институте и в кругу профессионалов.

Г

Для того чтобы понять внутренние процессы, необходимо вспомнить, что представления являются теориями или играют роль теорий. Следовательно, в этом качестве они должны показывать, «как это функционирует». Иначе говоря, их миссия заключается в том, чтобы, во-первых, описывать, во-вторых, классифицировать и, в-третьих, объяснять. Вот почему представления включают то, что называют имплицитными теориями, которые служат только для классификации людей или поведения, а также схемы атрибуции, предназначенные для объяснения. Но здесь имеется весьма существенное различие. Наука стремится подчеркнуть неточность своих понятий и экспериментов. Она предостерегает против поспешного перехода к объяснению. Позитивизм и эмпиризм в какой-то момент даже отрицали всякую ценность теорий, отвечающих на вопрос «почему?», и признавали ценность лишь тех теорий, которые решают только проблему «как?».

Но вне этих рамок люди склонны переоценивать надежность и устойчивость науки. Основываясь на этом убеждении, они имеют тенденцию придавать каждо-

му представлению единое содержание. И без всякого переходного этапа идут от ответов на вопрос «что?» к ответам на вопросы «как?» и «почему?». Представление стремится объединить их в одно целое, как будто, вопреки тому, что происходит в науке, «теория» не может оставаться только описательной, классифицирующей или объясняющей.

Учитывая эту особенность, можно понять Хайдера, который отвел центральное место в психологии здравого смысла причинности (Heider, 1958), а также социологов (Windisch, 1978), которые признают первостепенно важное значение здравого смысла в сфере идеологии. Следовательно, ясно, что внутренний процесс выражается в *почти автоматическом преобразовании описания в объяснение.* Представление, дойдя до конца, стало, так сказать, завершенным, полным. Это придает ему принуждающую силу. Кажется, что оно имеет ответ на все и способно заполнить любое пространство действительности. Одним словом, в то время как в науке существует тенденция к преобладанию описательной составляющей, самой близкой к наблюдению, в знании здравого смысла господствует составляющая объясняющая, самая далекая от него. Но именно она доходит прямо до сердца человека.

Добавим несколько уточнений. Мы можем сказать, что представление одновременно играет все три теоретические роли. Вот пример иллюстрации этого утверждения. Исследования неврологов выявили существование функционального различия полушарий мозга в отношении когнитивных процессов. Левое полушарие, по-видимому, владеет скорее вербальными и аналитическими знаниями, в то время как в правом полушарии сосредоточены перцептивные и общие знания. Изучение данных привело ученых к выводу, что, несмотря на это, специализация каждой из половин головного мозга не сводится к соотношению «все или ничего». Здесь существует континуум (Springer, Deutsch, 1981). С логической точки зрения теория, разработанная в этой области, имеет исключительно описательный характер. По причинам, на которых следовало бы остановиться, она чрезвычайно широко распространилась. Огромное количество ученых-любителей набросились на нее с голодной жадностью. Родилась наука «неврологии здравого смысла». Примечательно, что в рамках этой науки два полушария, две половины головного мозга, превратились в два мозга (или интеллекта), соответствующих двум раздельным способам мышления, восприятия и поведения: левый мозг — правый мозг, рациональный — интуитивный, сознательный — неосознанный, маскулинный — фемининный, логический — мистический и т. д. Это сильная репрезентация как с точки зрения образа, заменяющего понятие, так и с точки зрения приобретаемого онтологического характера.

Посмотрим теперь, как журналистка, специалист по вопросам науки, автор книги *The Aquarian Conspiracy* Мэрилин Фергюсон осуществляет метаморфозу. Ее книга претендует на то, чтобы быть своего рода трактатом по научному анализу работы нервной системы, на которую опирается функционирование здравого смысла. Автор адресует свою книгу ученым-любителям. Прежде всего мы констатируем наличие в книге некой «описательной теории»: «Левое полушарие ведает в основном языком. Оно складывает, вычитает, связывает, разделяет, называет, классифицирует и следит за часами... Правое полушарие более музыкально и более сексуально, чем левое. Оно мыслит образно, обобщенно, выявляет схемы» (Ferguson, 1977, p. 78).

Дихотомия подчеркивается с невозмутимой уверенностью и доводится до крайности. Всякое различие превращается в контраст, всякое отношение — в исключение. Мозг эффективно онтологизируется: содержание каждого полушария нагружается хорошо знакомыми нам реальностями (считать, измерять и т. д.), но, кроме того, происходит умножение и вместо одного мозга мы обретаем два. Затем, расширяя поле применения такого понимания мозга и распространяя его на людей и ситуации, автор рассматривает мозг как классифицирующую решетку. Это позволяет организовать индивидов по категориям. Так, люди подразделяются на «левополушарных» и «правополушарных». Каждой из этих категорий людей приписываются специфические черты, хорошо знакомые типы получают характеристику, становятся конкретными. Тот же автор пишет: «Для десятков тысяч инженеров, химиков, психологов с левополушарным мозгом и для их более непосредственных и наделенных более богатым воображением коллег, имеющих правополушарный мозг, наркотики были паспортом, чтобы попасть в Xanadu, особенно в 1960-е годы» (p. 89). Ясно одно: эта классификация использует традиционную модель, придав ей новое значение и новую терминологию.

Представление становится завершенным. Оно объясняет некоторые виды поведения и социальные ситуации. Например, поскольку у богатых один ум, а у бедных — другой, они добиваются разных результатов в своих делах. Это приводит Мэрилин Фергюсон к следующему заключению: «Вследствие изначального неравенства богатых и бедных, связанного с различиями нервной системы, на первый взгляд кажется, что богатые богатеют, а бедным не везет, и они падают духом» (p. 88). Совершенно ясно, что все эти высказывания выходят далеко за пределы науки и весьма далеки от реальной действительности.

Д. Информативное и репрезентативное мышление

Внутренние и внешние процессы преобразования научного содержания в содержание здравого смысла обнаруживаются, по нашему мнению, у ученого-любителя. В основном они, вероятно, привычны для современного человека с улицы. Эти процессы осуществляют переход от того, что можно назвать информативным мышлением, к мышлению репрезентативному. Следует думать, что каждая из этих форм мышления имеет свою рациональность. По их доминирующим, но не исключительным свойствам можно их противопоставить следующим образом.

Информативное мышление	Репрезентативное мышление
Понятия и знаки	Образы и символы
Эмпирическая валидность	Валидность, основанная на консенсусе
Господствует «как?»	Господствует «почему?»
Фиксированные типы выводов	Выбор типа выводов свободен
Ограничение последовательности мыслительных актов	Гибкая последовательность мыслительных актов
Использование определенных синтаксических форм	Выбор синтаксических форм свободный

Всякая репрезентация физической теории, физики, психологии, социологии, биологии и т. д. внутри здравого смысла, конечно, предполагает глубокое искажение не только содержания, но также и когнитивной структуры. Как только это искажение происходит, оно придает всему хаотическому и странному внешне логичную и последовательную форму. А как обстоит дело с информацией? Можно сказать, что, получив в свое распоряжение представление о том, чем являются или чем могут быть вещи, индивиды начинают их искать. «Искать» — это неточно. Мы вправе утверждать, что люди создают, творят, чтобы валидизировать свои предположения или объяснения, как стали это делать Бувар и Пекюше, собирая признаки для обсуждения своей интерпретации френологии.

Это еще более верно, когда речь идет о социальных феноменах, о взаимоотношениях людей, какие наблюдали некоторые исследователи (Snyder et al., 1900). То, как это происходит, можно хорошо проиллюстрировать, приведя отрывок из мемуаров писателя Канетти, где рассказывается о проникновении понятий, взятых из психоанализа. Канетти рассказывает, что в те годы, когда он учился в университете, имя Фрейда и его теория стали настолько общеизвестными, что встречались в каждом разговоре. Психоанализ здравого смысла еще был в самой начальной стадии. «Влиятельные деятели университета его еще отвергали, но “несостоявшийся поступок” стал своего рода игрой. Чтобы создать возможность употребления этого полюбившегося всем выражения, его “запускали конвейерным потоком”, так что в любом разговоре, даже самом оживленном и по внешней видимости спонтанном, наступал момент, когда можно было прочитать на устах собеседника: “Вот несостоявшийся поступок!” И уже после этого можно было с готовностью приступать к его объяснению, выявлять процессы, вызвавшие его зарождение, и при этом говорить с такой же точностью, как и с неутомимой физической стойкостью, об очень личных вещах» (Canetti, 1982, p. 133).

Конечно, здесь речь идет о салонной игре, принятой среди студентов. Но она соответствует некоторым нашим наблюдениям и является хорошей иллюстрацией. В связи с этим можно заметить, что информация, касающаяся человека, порождается сначала в общении с собеседником, а затем в рамках представления о психической жизни, которое собеседники разделяют. Каждый знает, какое очевидное явление он должен создать, и соглашается это сделать, зная, как это воспримут и оценят. Мы не утверждаем, что люди не обрабатывают информацию обычным для себя способом. Но мы думаем, что также и в общественной жизни, и особенно в ней, информация создается для приспособления к каким-то рамкам здравого смысла или для того, чтобы вызвать определенную реакцию друга, начальника, врача и т. д.

Тема, которой мы отдадим предпочтение при изучении народной эпистемологии, — это тема преобразования информативных когнитивных процессов в репрезентативные, а также преобразования описательного содержания в объяснительное. Что могло бы быть больше нагружено смыслом, чем понимание того, как понятие становится образом, как абстрактное становится реальным, как объективная теория превращается в общепринятое представление? Причем это происходит за очень краткое время. Это изменение объясняется тем, что люди не пытаются имитировать способ действия науки. Они хотят его изменить, с тем чтобы вернуться к своему излюбленному способу действий — к способу действий здравого смысла.

Е. Приписать реальность

Социальное мышление — это мышление искаженное. Данная гипотеза настолько общепризнана, что нам остается только рассмотреть, в каких условиях мышление функционирует. Совершенно очевидно, что социальное представление, разделяемое всеми членами группы, вносит определенную предвзятость во взгляды на вещи и в способы действий. Эта предвзятость проявляется в наличии разногласий, в осознании, что другие группы имеют другие взгляды, думают иначе. Даже люди, принадлежащие к одной культуре, могут по-разному понимать реальную действительность. Это утверждение нуждается в уточнении. Если учесть огромное количество информации, которое получает наше восприятие, то мы, по внешней видимости, в большинстве случаев сходимся во мнении о том, что находится «там, вовне». Однако мы не обращаем никакого внимания на согласие. Мы замечаем только несогласие. И хотя оно касается лишь весьма незначительной части нашего опыта, оно имеет тенденцию доминировать в наших мыслях. Мы это замечаем лишь тогда, когда что-то угрожает целостности нашей личности. И тогда нас совершенно не утешает сознание, что каждый из нас получил одинаковые сигналы, направленные в мозг. Мы с недоумением задаемся вопросом, откуда берутся такие разные взгляды на действительность и что же реально на самом деле.

Почему нас здесь интересует эта проблема? Причин много. Во-первых, теория социальных представлений рассматривает явления и факты реальной действительности как совершившиеся, установленные в ходе взаимодействия индивидов. Она должна высказать что-то об этой «продукции» восприятия или атрибуции. Для атрибуции всякая реальность есть данность, сенсорная или информационная. Во-вторых, в этой главе мы ставим цель исследовать, как социальные представления формируют большинство объяснений здравого смысла. Они это делают отчасти путем определения степени реальности вещей или поведения, требующих объяснения. И это логично. Люди уточняют, «что реально», прежде чем интересоваться, «почему» что-то происходит так, а не иначе. В-третьих, мы считаем, что основным источником предвзятости в рассуждениях людей является то, что они по-разному определяют, что «реально», а что — «фиктивно». Здесь нет ничего абстрактного или метафизического. Чтобы в этом убедиться, зададимся вопросом, почему возможно предвзятое мнение, искажение информации. Какое значение это имеет в мыслительной деятельности людей? Для объяснения мы приведем несколько причин.

Во-первых, это своеобразное ослепление, нежелание видеть реальную действительность, отказ видеть вещи такими, какие они есть. По-видимому, все происходит так, как будто люди деформируют вещи, чтобы привести их в соответствие своим желаниям и интересам. Так объясняют эффекты идеологии, неправильного осмысления или умопомешательства. Во-вторых, для объяснения предвзятости приводят тот факт, что люди информацию отбирают: одно они признают, другое отвергают. Этот отбор происходит под влиянием убеждений, верований, предрассудков и отвлекает внимание от рассматриваемого объекта. Одни аспекты воспринимаются, а другие не принимаются во внимание. Таким образом, люди делают обобщения на основе частичных данных и допускают грубые ошибки в суждениях или составляют себе неверные представления о действительности. Тысячи исследований показали, что каждый воспринимает только те сообщения,

которые исходят от его группы, и запоминает только ту информацию, которая исходит от его партии, его церкви и т. д. Изречение, согласно которому убедить можно только тех, кто уже убежден, хорошо резюмирует феномен отбора информации, которым занимаются все.

Ослепление и отбор информации совершенно очевидны в общественной жизни. Ими можно объяснить многое, но не все. Объяснение, основанное только на этих соображениях, оказывается частичным. При этом не учитывается то, что наибольшая часть информации, которая до нас доходит и нас затрагивает, неоднозначна. И это меняет все. Она неоднозначна в том смысле, что мы точно не знаем, насколько эта информация истинна и определенна. Когда кто-то узнает из книг или из разговоров что-либо об атомах, о ДНК, о комплексах, о расе, об инфляции и т. д., он тем не менее не знает, существует ли все это действительно, и если существует, то каким образом. Точно все узнать — это психическая и социальная необходимость. Какая реальность скрывается за словами? Вот какое сомнение ощущается постоянно. Для выяснения этой проблемы приходится прибегать к помощи социальных представлений как к «удостоверениям личности». Проиллюстрируем их действие с помощью примера из повседневной жизни. Представьте себе, что кто-то жалуется на головные боли и недомогание при отсутствии видимых физических симптомов. Многие друзья это обсуждают. Одни говорят: «Наша подруга ничем не больна. Она мнимая больная». Другие возражают: «Это очень неприятно. Она беспокоится. Следовало бы дать ей транквилизатор или посоветовать какое-нибудь лечение». Следовательно, то, что одним кажется фикцией, для других — реальность. С точки зрения первых, данный человек не болен «по-настоящему», а по мнению вторых — болен. Совершенно ясно, что у первой группы представление о болезни — «органическое». Поэтому люди утверждают, что речь идет о «мнимой больной». Напротив, вторая группа имеет «психологическое» представление о болезни. Поэтому ее члены убеждены в реальности болей и недомогания.

Примеров можно было бы привести много, но этот пример достаточно ясен. Здесь, как и во многих других случаях, информация не искажается и не отбирается. Ее полностью принимают во внимание. Однако представление, с помощью которого была осуществлена классификация, привело к разным выводам. То, что не соответствует представлению, воспринимается как менее реальное, чем то, что находится в соответствии с представлением. Следовательно, если возникает предвзятое мнение, то оно вызвано тем, что информация классифицировалась по-разному. В первом случае информация была оценена как фиктивная, относящаяся к эпифеноменам. Во втором случае информация была оценена как правдивая, соответствующая фактам. При такой классификации часть информации остается произвольной, с ней можно считаться или не считаться. Другая часть информации навязывает нам весь вес своей «фактичности» (своего соответствия фактам). Мы попадаем в положение ученого, который, следуя действующей на данный момент теории, может легко отстранить какое-то явление как поверхностное или несущественное. Но зато тем больше он должен считаться со всеми закономерностями и феноменами, которые эта теория предусматривает. Легко доказать, что многие недоразумения в политических, социальных и межличностных отношениях объясняются тем, что, имея расхождения в представлениях, люди по-разному классифицируют информацию. Следовательно, информация имеет неодинаковый фак-

тический вес для разных людей. Отсюда вечно повторяющийся в разговорах вопрос: «Что вы хотите сказать?» Потому что то, что для одного человека представляет собой факт, для другого — личное мнение или фикция.

Если этот феномен так важен, то надо полагать, что существует метод, процесс приписывания реальности части слов, образов и информации, которую мы получаем. Исходя из сделанных нами наблюдений приведем показатели, позволяющие приписать определенную степень реальности элементам представления.

А. *Авторитет* человека, группы или книги, которые в силу своей компетентности заявляют, что данная информация отражает фактическое состояние и что понятию соответствует вещь. Но здесь условием служит бесспорность информации, потому что всякое спорное заявление уже не является информацией и любая компетентность, которая оспаривает или оспаривается, в той же степени ослабляется. Это можно видеть в суде. Противоречивые мнения экспертов подрывают ценность их выводов и доверие к экспертизе. Впрочем, именно по этой причине экспертов ставят в ситуацию конкуренции, чтобы изменить статус информации, которую они дают, переместить ее из класса высказывания фактов в класс высказывания мнений.

С другой стороны, в нашем обществе наука облечена непререкаемым авторитетом. Люди убеждены, что наука основывается на надежных представлениях и может творить чудеса в лабораториях. Предполагается, что наука базируется только на фактах, что она открывает много новых фактов и, кроме того, изобретает необычайные факты. Поэтому всякому образу, всякой мысли, всякому понятию, выдвигаемому наукой, немедленно приписывается реальность. И даже если их смысл неуловим, недоступен уму и парадоксален с точки зрения здравого смысла, мы спешим признать за ними более прочное существование, чем желали бы сами ученые. Мы приписываем науке такую же фактичность и такую же материальность, как непосредственно воспринимаемым объектам и существам, а может быть, даже еще большую.

Б. *Сведение* к матрице понятий и образов социального представления. Для того чтобы информация приобрела статус реальности, она должна ассоциироваться с признанным авторитетом. Это условие необходимое. Кроме того, надо иметь возможность поместить данную информацию в ряд других информаций, которые такую нагрузку уже получили. Это достаточное условие. Вспомним, что, грубо говоря, наш здравый смысл предвосхищает согласованность опытов. Опыт предполагает наличие сообщества индивидов, которые наблюдают один и тот же мир и психически устроены так, что способны различить то, что находится «там, вовне», и то, что находится «здесь, внутри», и умеют в этом убедиться с помощью соответствующего социального обмена. В случае разъединения, а всякая новая информация его вызывает, каждый человек имеет принуждающее основание считать, что предвосхищение единодушия будет подтверждено. Следовательно, вместо того чтобы поспешно отвергнуть новость или изменить свое суждение, человек использует ряд приемов.

Первый прием заключается в установлении эквивалентности между данной информацией и определенным элементом представления, который уже вошел в состав здравого смысла. Мы это уже видели на примере теории разделения мозга. Как только эта теория была опубликована в специальном журнале, она была перенесена в область так называемых популярных знаний. Но, вместо того чтобы

оставить ее в статусе убедительной гипотезы, была немедленно предпринята попытка установить эквивалентность с уже существующим представлением о двух умах — интеллектуальном и интуитивном. После того как эта эквивалентность была признана возможной и установленной, представление о двух умах, сосуществующих в одном мозгу, обрело статус факта, и в него стали твердо верить.

Второй состоит в минимизации различий между вариантом данной информации в науке и ее вариантом, существующим в рамках здравого смысла. Так, например, «словесное лечение», осуществляемое психоанализом, в глазах массы людей предстает как парадоксальный метод. Разве это не медицинское действие без инструментов и без лекарств? Из этого делается вывод о нереальности или иллюзорности этого метода лечения. Для католика, однако, эта оценка смягчается и даже опровергается благодаря тому, что он сопоставляет и сближает «словесное лечение» с исповедью, считая его «светским» ее вариантом. И тогда этот метод лечения обретает конкретный образ и люди могут себе представить, что он может быть эффективным.

Третий прием связан с тем, что каждое представление имеет «схему редукции», включающую определенное число образов и понятий, которые пытаются применить к любой информации. Например, в механическом представлении о теле образ машины (блок, компьютер) и понятия силы и движения служат для рассмотрения всех состояний тела, для объяснения работы органов и т. д. (Jodelet, 1976). Всякий опыт или всякое наблюдение, к которому применимы эти понятия, считается имеющим значимость факта, а остальное выносится за скобки как фиктивное. Посредством установления эквивалентности, с помощью минимизации различий и путем применения редукционной схемы одна часть информации оценивается как реальная. Другая часть информации рассматривается как «малоубедительная», «воображаемая», «субъективная» и т. д. Преобладание редукции объясняет нередко ярко выраженный консерватизм социальных представлений и здравого смысла вообще. С логической точки зрения такой прием аналогичен способу действий науки, но он отличается исключением всякой возможности проверки. Однако в то время как в науке редукция ведет к устранению «существ», в которых нет необходимости, в социальном представлении их число безумно увеличивается. Здравый смысл игнорирует знаменитую бритву Оккама и всякую экономию мысли. Одним словом, в то время как ученый-профессионал по необходимости выступает как сторонник дефляции и обращается с действительностью как со скудным запасом, ученый-любитель — сторонник инфляции и обращается с действительностью как с необычайно обильными ресурсами.

В. *Позитивность*. Это повторение в положительной форме информации, минимизирующее ее негативные аспекты, а также ее особую оценку, что чрезвычайно облегчает передачу информации в группе и позволяет использовать ее в связи с очень многим, если не по любому поводу. Но сама эта циркуляция информации приводит к тому, что она часто повторяется, в результате чего вокруг нее создается языковая реальность, даже если она остается непонятой, как, например, остаются непонятыми слова «харизма», «либидо» и т. п. Кроме того, тот факт, что эту информацию можно встретить в различных, не связанных друг с другом сферах жизни общества и в межличностных отношениях, в конце концов придает ей автономность, аналогичную той, которой обладают объективные феномены. Это создает впечатление, что данная информация непременно соответствует чему-то,

находящемуся «там, вовне». Она превращается уже не в чистый продукт знания мира, а в продукцию самого мира. Другими словами, это утверждение, которое иногда становится навязчивым, приводит к вытеснению субъекта или автора информации или понятия, что делает ее обезличенной. И поскольку уже невозможно приписать кому-то, ее приписывают чему-то, связанному с фактами и реально существующему.

Факторы приписывания информации реальности, о которых шла речь выше, конечно, описать проще эту информацию и прежде всего так, чтобы были выявлены удивительные аспекты обычного мышления. Если впоследствии это нам удастся, можно будет лучше понять, почему в конечном счете действительность имеет тенденцию быть похожей на наши представления. Все происходит так, как рассказывает Гертруда Стайн (Gertrude Stein). Пикассо написал ее портрет. Когда она увидела этот портрет в первый раз, она высказала резкий протест. Но художник ей возразил: «Вот увидите, в конце концов он станет на вас похож». Так оно и случилось.

Ж. Заключение: мышление как окружающая среда

Убеждение, которое подразумевает примитивный менталитет (если еще позволительно употреблять такое выражение), — это убеждение во «всемогуществе мышления», которое способно придавать *форму* реальности вещей. Убеждение, лежащее в основе современного научного менталитета, прямо противоположно: это убеждение во «всемогуществе объекта», который дает *информацию* мышлению, определяет его развитие и содержание. С первой точки зрения мышление предстает как воздействие на действительность. Со второй точки зрения мышление — это реакция на действительность. В первом случае объект предстает как дубликат мысли. Во втором случае мысль определяется как дубликат объекта. И если для примитивного менталитета мыслить — это значит принимать желаемое за действительное, что по-английски называется *wishful thinking*, то для научного менталитета мыслить — значит принимать реальность за желаемое. Но оба убеждения симметричны и поэтому отражают одно и то же состояние: своего рода страх людей перед силами, над которыми они не властны, и преодоление этого страха с помощью знания. За одним исключением: примитивное мышление испытывает страх перед стихийными силами природы, а научное мышление испытывает страх перед неконтролируемыми силами мышления. Первое убеждение позволило роду человеческому выживать на протяжении миллионов лет, а второе дало возможность совершить множество необыкновенных дел за несколько веков.

Приходится предположить, что и тот и другой менталитет по-своему выражают некую истину о связи нашего внутреннего мира с окружающим нас внешним миром. Эта связь и соответствие между этими двумя мирами, которое она отражает, всегда казались загадкой и даже чудом, до сих пор продолжающим удивлять. Но это чудо удивит меньше, если учесть, что представления всегда присутствуют в любом восприятии, в любом действии, в любой эмоции. Они записаны в нашем теле, в наших намерениях и в наших жестах. Все это составляет то, что древние называли *habitus* и что превращает массу инстинктов и органов в упорядоченный мир, в человеческий микрокосм внутри физического макрокосма. До такой степени, что наша биология предстает как социология и психология, а наша природа —

как произведение культуры. Укоренившись в теле, жизнь представлений оказывается жизнью памяти. Слишком часто индивидов и группы рассматривают так, как будто они страдают амнезией. Но хотя опыт, слова и образы прошлого, в общем, отсутствуют, они тем не менее не являются мертвыми словами, образами и опытом. Они продолжают действовать и обволакивать опыт, слова и мысли сегодняшние. «Память, — писал Жанэ, который видел в ней социальную функцию, — имеет целью восторжествовать над отсутствием, и именно эта борьба против отсутствия характеризует память» (Janet, 1928). Память связывает здравый смысл с чувствами и делает более мощным то, что идет от прошлого, чем то, что идет от настоящего. Необыкновенная сила и ум социальных представлений, несомненно, заключается в этом владении сегодняшним миром через посредство мира вчерашнего, с помощью восприятия того, что существует сегодня, благодаря сохранившемуся воспоминанию о том, что существовало прежде. Считается, что социальные представления не зависят от внешнего мира, но зато они зависят от взаимосвязи тела и памяти, которая составляет то, что называют внутренним миром.

Эта оборотная сторона имеет свою лицевую сторону. Мы обычно пользуемся своим сенсорным и когнитивным аппаратом для интерпретации представлений о вещах, которых мы никогда не видим (ген, атом, комплексы, война в Азии, скрытая от нас обратная сторона Луны и т. д.). В созданном человеком мире, в котором мы живем, восприятие представлений важнее, чем восприятие объектов, предполагаемых реальными. Действительно, нам трудно их дифференцировать. Нам нужен знак, который позволял бы различать: «это — представление», а «это — не представление». Художник Рене Магритт (Rene Magritte) великолепно это проиллюстрировал. Он написал картину, на которой изобразил трубку в виде небольшой картины, находящейся на картине большего размера, также изображающей трубку. На внутренней картине вы видите надпись: «Это не трубка». Но это можно прочитать также по-другому: «Это изображение трубки». Затем вы смотрите на «реальную» трубку, которая как бы висит в воздухе, и воспринимаете ее как «предмет» в отличие от первой трубки, которая вам представляется как изображение, дубликат предмета. Однако это впечатление неверно, поскольку обе трубки на самом деле написаны на одном полотне. И полной иллюзией является мысль, что одна из трубок — изображение на картине, а другая находится в пространстве, поскольку это пространство само — картина, следовательно, нечто «менее реальное». В обоих случаях перед нами изображения трубки, которая сама может быть изображением, и т. д. Но как только вы соглашаетесь «войти в раму» картины, вы пойманы: вы признали большую трубку как реальный предмет. Однако остается одна реальность: это реальность картины, помещенной в музей как предмет искусства и вызывающей ваше эстетическое волнение. Вы обогащаетесь знанием мира художника.

Социальные представления, которые составляют здравый смысл и «обучают» его на основе теорий и данных науки, подобны маленькой картине, вписанной в большую. Это значит, что информация, которую мы получаем с их помощью, искажена образами и понятиями, «навязанными сверху» объектам и индивидам. Когда мы смотрим на индивидов и на объекты и объясняем их свойства, мы «забываем», что они могли бы быть представлениями другого рода. Мы применяем к ним категории своей социальной группы, усвоенные нами рассуждения и комбинируем их в этих рамках, чтобы сделать их такими, какими видим. И мы так же

не можем избежать этих категорий или рассуждений, свойственных нашим представлениям, как не можем избежать действия законов нашей анатомии и физиологии. Таким образом, содержание и правила этого репрезентативного мышления в конце концов образуют для нас подлинное окружение, в котором сливаются физическое и социальное. Исходящие от этой окружающей среды стимулы, состоящие из слов, вещей, образов, проникают в глаза, уши и мозг каждого человека и оказывают на него воздействие, которого он не осознает. Это происходит с такой же эффективностью, с какой действуют миллионы звуковых сообщений и световых сигналов, доносимых электромагнитными волнами или тысячами притяжений и отталкиваний под действием гравитации. Изучая эти постоянные метаморфозы науки в здравый смысл, мы в действительности изучаем превращение мышления в окружающую среду, в *situs* общества. При этом существует тенденция рассматривать социальные представления как внутреннее отражение чего-то внешнего, подобно эфемерному поверхностному слою на чем-то более глубоком и более устойчивом. В то же время все побуждает видеть здесь конститутивный фактор социальной реальности, подобно тому как невидимые частицы и поля являются конститутивным фактором физической реальности.

Социальная психология

7-е издание

Перевела с французского Т. Смолянская

Заведующий редакцией	*Л Винокуров*
Руководитель проекта	*Е Цветкова*
Выпускающий редактор	*Е. Егерева*
Научный редактор	*Н Гришина*
Литературный редактор	*М Рошаль*
Художественный редактор	*К. Радзевич*
Корректоры	*Л. Комарова, Н Сулейманова*
Верстка	*И. Смарышева*

Подписано к печати 17 07 06 Формат 70×100/16 Усл п л 47,73 Тираж 3000 Заказ **683**

ООО «Питер Пресс», Санкт-Петербург, Петергофское шоссе, д 73, лит А29

Налоговая льгота — общероссийский классификатор продукции ОК 005-93, том 2, 95 3005 — литература учебная

Отпечатано с готовых диапозитивов в ОАО «Техническая книга»

190005, Санкт-Петербург, Измайловский пр , д 29